

PERUSAHAAN KECIL (COTTAGE INDUSTRIES)

DI KUALA BESUT, BESUT, TERENGGANU

NOMBOR MATRIK: 045992

LATIHAN ILMIAH BAGI MEMENUHI

SEBAHAGIAN DARIPADA SYARAT-SYARAT

IJAZAH SARJANA MUDA SASTERA

ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

UNIVERSITI MALAYA

SINOPSIS

Bab I menggambarkan secara ringkas kawasan kajian iaitu Kuala Besut, Besut, Terengganu. Dalam bab ini juga menerangkan tujuan kajian serta kepentingannya. Kaedah-kaedah semasa kajian dijalankan juga diterangkan di samping masalah-masalah yang dihadapi oleh pengkaji semasa menjalankan kajian.

Bab II pula mengemukakan beberapa konsep-konsep yang berkaitan. Ini termasuklah konsep industri, konsep perusahaan kecil dan konsep kerja di dalamnya. Konsep-konsep yang dibincangkan dalam bab ini menggambarkan ciri-ciri industri kecil.

Bab III mengemukakan latarbelakang responden-responden. Ini termasuklah biodata, pendidikan, pekerjaan terdahulu, tanggungan dan sebagainya. Ini didapati dari 50 orang pengusaha yang dipilih sebagai responden.

Bab IV memberikan penghuraian mengenai jenis-jenis perusahaan yang terdapat di kawasan ini. Penghuraian juga dibuat mengenai proses pengeluaran bagi tiap-tiap perusahaan. Seterusnya analisa mengenai faktor-faktor pengeluaran seperti modal, teknologi, buruh, permintaan dan pemasaran. Bab ini juga turut menghuraikan analisa tentang pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan.

Bab V membincangkan masalah-masalah yang dihadapi oleh

DAFTAR KANDUNGAN

pengusaha-pengusaha semasa menjalankan operasi pengeluaran dan juga dalam lain-lain hal. Kesulitan dan masalah yang dibincangkan berkisar dari segi penyediaan modal, alat kelengkapan, musim, perlaksanaan oleh badan kerajaan dan lain-lain.

Bab VI merupakan penutup di mana ianya cuba melihat implikasi konsep industri kecil sebagaimana yang diberi dalam bab II dengan ciri perusahaan di kawasan kajian. Seterusnya, ia mengutarakan beberapa cadangan-cadangan bagi meningkatkan prestasi dan kemajuan industri di kawasan kajian.

BAB II	KONSEP	7
2.1	KONSEP-KONSEP	7
2.2	PERKULISAN TERKAIT	19
BAB III	LATAR BELAKANG RESPONDER	23
3.1	JAMBATAN	24
3.2	WILAYAH	26
3.3	BARUASA	27
3.4	TEMPAT ASAL	28
3.5	TARAF PELAYANAN	29
3.6	TRAGEDIAN	30
3.7	PERKULISAN	31
3.8	PERKULISAN TERDAHULU	33

DAFTAR KANDUNGAN MUKA SURAT

PENGHARGAAN	37
SINOPSIS	40
BAB I PENDAHULUAN	42
1.1 TUJUAN KAJIAN	1
1.2 SKOP KAJIAN	1
1.3 KEPENTINGAN KAJIAN	2
1.4 METHODOLOGI	3
1.5 MASALAH KAJIAN	4
1.6 LATAR BELAKANG KAWASAN	5
BAB II KONSEP	61
2.1 KONSEP-KONSEP	7
2.2 PENULISAN TEMPATAN	19
BAB III LATAR BELAKANG RESPONDEN	23
3.1 JANTINA	24
3.2 UMUR	26
3.3 BANGSA	27
3.4 TEMPAT ASAL	28
3.5 TARAF PERKAHWINAN	29
3.6 TANGGUNGAN	30
3.7 PENDIDIKAN	31
3.8 PEKERJAAN TERDAHULU	33

BAB IV JENIS PERUSAHAAN DAN PROSES PENGELUARAN 32

4.1 (a)	PEMEROSAN KEROPOK	37
4.1 (b)	PEMEROSAN BUDU	40
4.1 (c)	PEMEROSAN IKAN BILIS	41
4.1 (d)	PEMEROSAN IKAN KERING	42
4.1 (e)	PEMEROSAN BAJA IKAN	42
4.1 (f)	PEMEROSAN SOTONG KERING	44
4.2	TENAGA KERJA	45
4.3	MODAL DAN SUMBER KEWANGAN	48
4.4	BEKALAN	52
4.5	TEKNOLOGI PENGELUARAN	55
4.6	MASA PERUSAHAAN DAN PENGELUARAN	56
4.7	KEPIMPINAN DALAM PENGELUARAN	61
4.8	PEMASARAN	63
4.9	HARGA JUALAN	66
4.10	PENDAPATAN	70

BAB V MASALAH-MASALAH

5.1	MASALAH BERKAITAN PENGELUARAN	75
5.1 (a)	MODAL	75
5.1 (b)	PEMBEKALAN	76
5.1 (c)	PENGELUARAN	77
5.1 (d)	HARGA	79
5.1 (e)	PEMASARAN	80
5.1 (f)	PENGURUSAN	81

5.2	MASALAH MUSIM	82
5.3	MASALAH PERLAKSANAAN OLEH BADAN-BADAN BERKAITAN	83
BAB VI	KESIMPULAN DAN CADANGAN	87 - 97
JADUAL 1:	JUMLAH RESPONDEN YANG DIKAKSI	23
JADUAL 2:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT JANTINA	24
JADUAL 3:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT GURU	25
JADUAL 4:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT BANGSA	26
JADUAL 5:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT KUALA	27
JADUAL 6:	JUMLAH TANGGAPAN PENGUSAHA	28
JADUAL 7:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT TARAF PENDIDIKAN	29
JADUAL 8:	JUMLAH PENGUSAHA MENGIKUT TINGKAT PELAJARAN	30
JADUAL 9:	PEKERJIAN SEMPUL PENGUSAHA	31
JADUAL 10:	SEBAB-ALASAN	32
JADUAL 11:	KEPERLUAN PENGUSAHA	33
JADUAL 12:	KEPERLUAN KUDAL TERUS PENGUSAHA	34
JADUAL 13:	KEPERLUAN KUDAL BAKI PENGUSAHA SUKSES KUDAL	35
JADUAL 14:	BANGSA BERKAITAN DI KUALA BESUT	36
JADUAL 15:	KEPERLUAN KUDAL BERKAITAN DENGAN KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL	37
JADUAL 16:	KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL	38
JADUAL 17:	KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL	39
JADUAL 18:	KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL	40
JADUAL 19:	KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL	41
JADUAL 20:	KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL KEPERLUAN KUDAL KUDAL KUDAL KUDAL	42

SENARAI JADUALMUKA SURAT

JADUAL 1:	JUMLAH PENDUDUK KUALA BESUT	iv
JADUAL 2:	JUMLAH PENDUDUK DAERAH BESUT	v
JADUAL 3:	JUMLAH PENGUSAHA DAN JUMLAH RESPONDEN YANG DIAMBIL.	23
JADUAL 4:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT JANTINA	24
JADUAL 5:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT UMUR	26
JADUAL 6:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT BANGSA	28
JADUAL 7:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT TEMPAT ASAL	29
JADUAL 8:	JUMLAH TANGGUNGAN PENGUSAHA	30
JADUAL 9:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT TARAF PENDIDIKAN	31
JADUAL 10:	BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT TINGKAT PELAJARAN	32
JADUAL 11:	PEKERJAAN TERDAHULU PENGUSAHA	34
JADUAL 12:	SEBAB-SEBAB BERHENTI	35
JADUAL 13:	SUMBER MODAL PENGUSAHA	48
JADUAL 14:	KEDUDUKAN MODAL TETAP PENGUSAHA	50
JADUAL 15:	ANGGARAN MODAL BAGI PEMEROSSESAN SECARA MODEN	52
JADUAL 16:	HARGA BEKALAN DI KUALA BESUT	53
JADUAL 17:	AGIHAN IKAN BASAH MENGIKUT PEMEROSSESAN KOMPLEKS PERIKANAN LKIM BESUT	54
JADUAL 18:	BILANGAN PENGUSAHA YANG MENGGUNAKAN TEKNOLOGI MODEN DAN KAEDAH TRADISIONAL	55
JADUAL 19:	MUSIM-MUSIM PENGELUARAN TINGGI	58
JADUAL 20:	PENGELUARAN MENGIKUT HARI / BULAN	59

JADUAL 21: TABURAN PEMASARAN HASIL PENGELUARAN	65
JADUAL 22: HARGA JUALAN MENGIKUT SUKATAN	67
JADUAL 23: PENDAPATAN PENGUSAHA MENGIKUT BULAN	72
BABAH 24: PROSES PENGELUARAN LAYAN KERING	42
BABAH 25: PROSES PENGELUARAN BAHAN BAKAR	43
BABAH 26: PROSES PENGELUARAN BAHAN KERING	44
BABAH 27: UPAN KENDITUT KEDAH DAN JUANTITI	45
BABAH 28: GORAN KOTAN	46

SENARAI PETA

PETA SURAT

PETA 1: KAWASAN KAWAN	1
PETA 2: KUALA BESUT	11
PETA 3: JALANAN PELCA DAN KAWASAN BESUT	11

SENARAI RAJAHMUKA SURAT

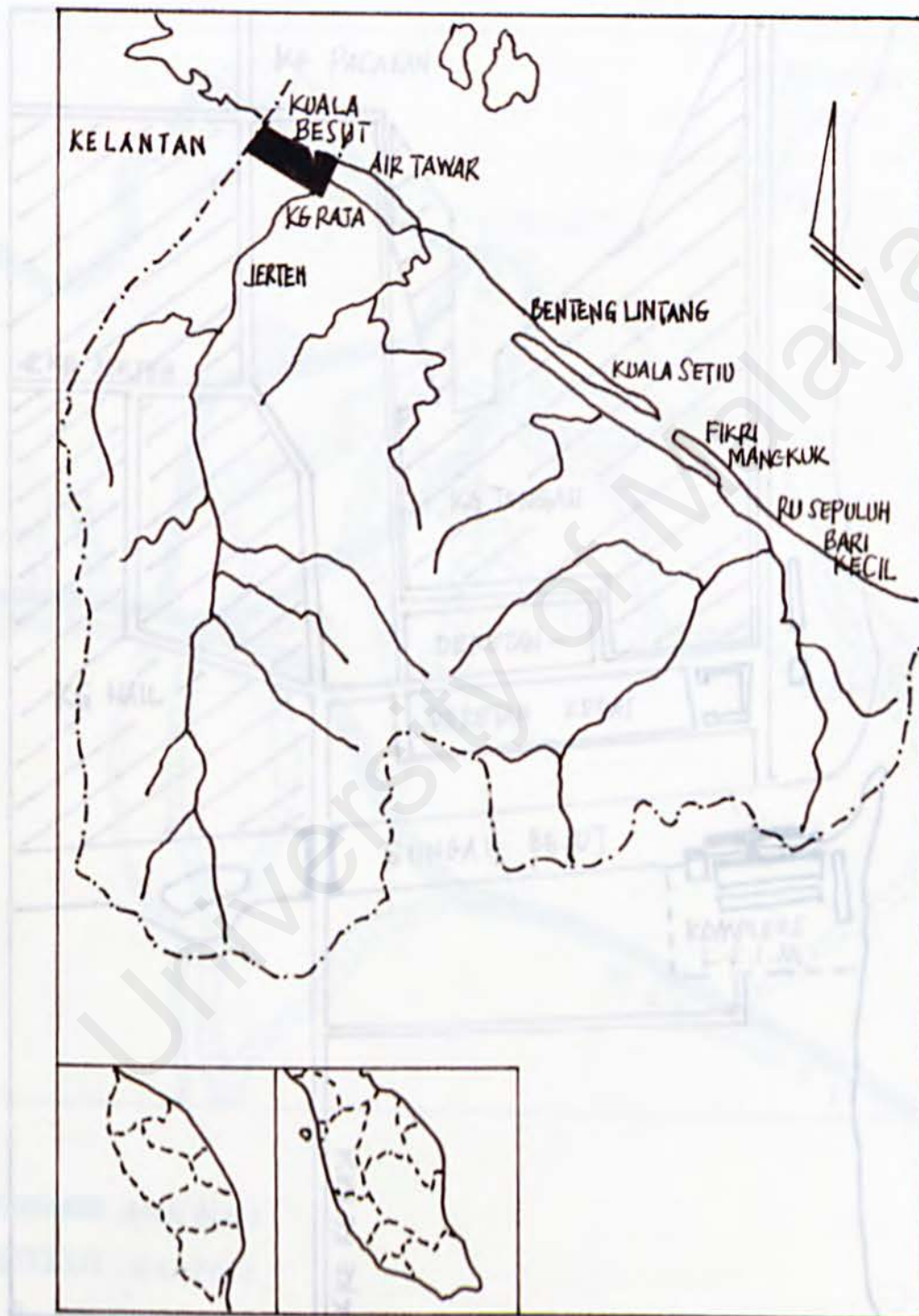
RAJAH 1:	PROSES PENGELUARAN KERPOK	37
RAJAH 2:	PROSES PENGELUARAN IKAN KERING	42
RAJAH 3:	PROSES PENGELUARAN BAJA IKAN	43
RAJAH 4:	PROSES PENGELUARAN SOTONG KERING	44
RAJAH 5:	UPAH MENGIKUT KERJA DAN KUANTITI	47
RAJAH 6:	CORAK AGIHAN	63

SENARAI PETAMUKA SURAT


PETA 1:	KAWASAN KAJIAN	i
PETA 2:	KUALA BESUT	ii
PETA 3:	JALINAN PENGANGKUTAN DAERAH BESUT	iii



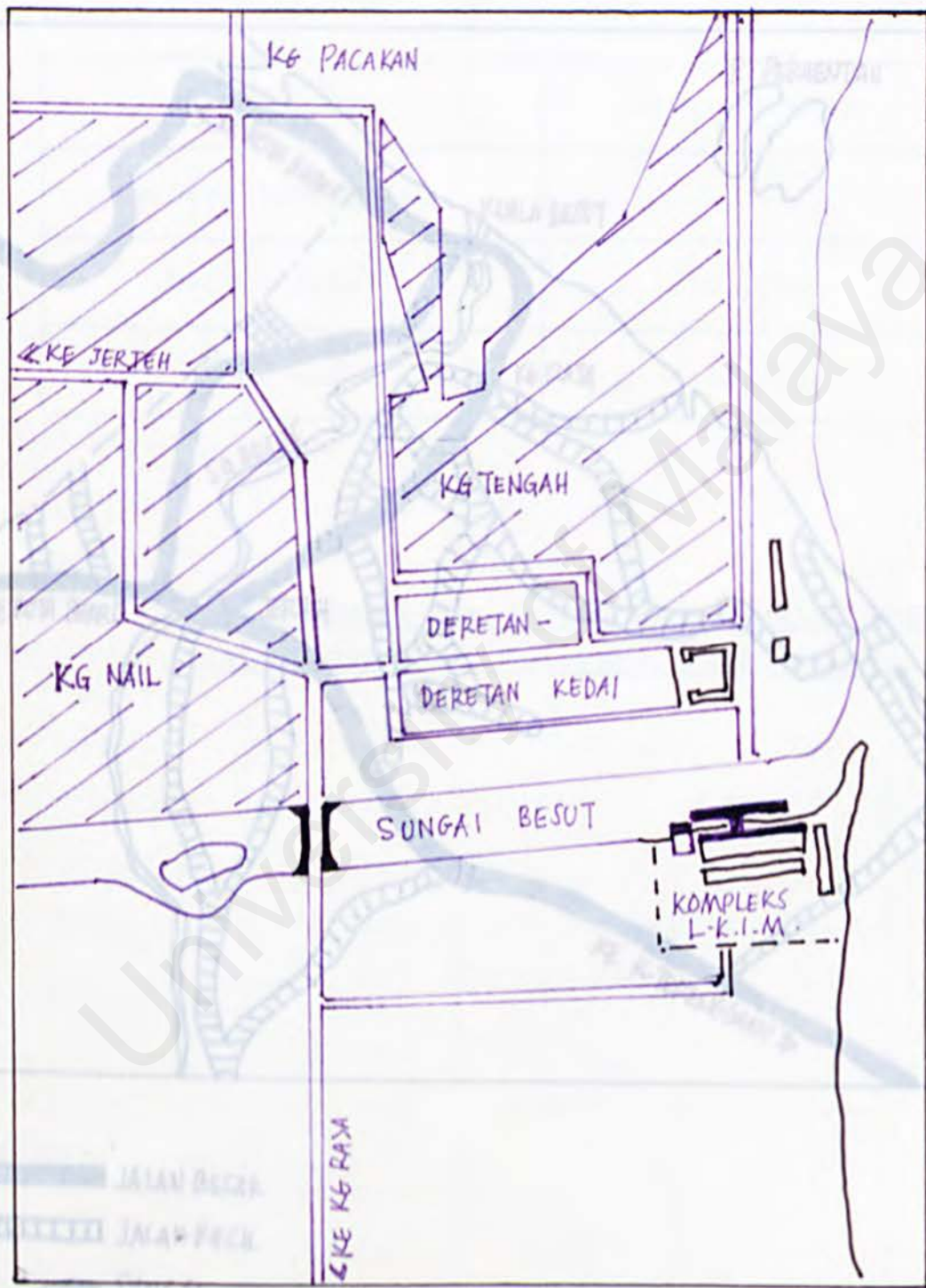
PETA 1: KAWASAN KAJIAN




 KAWASAN KAJIAN

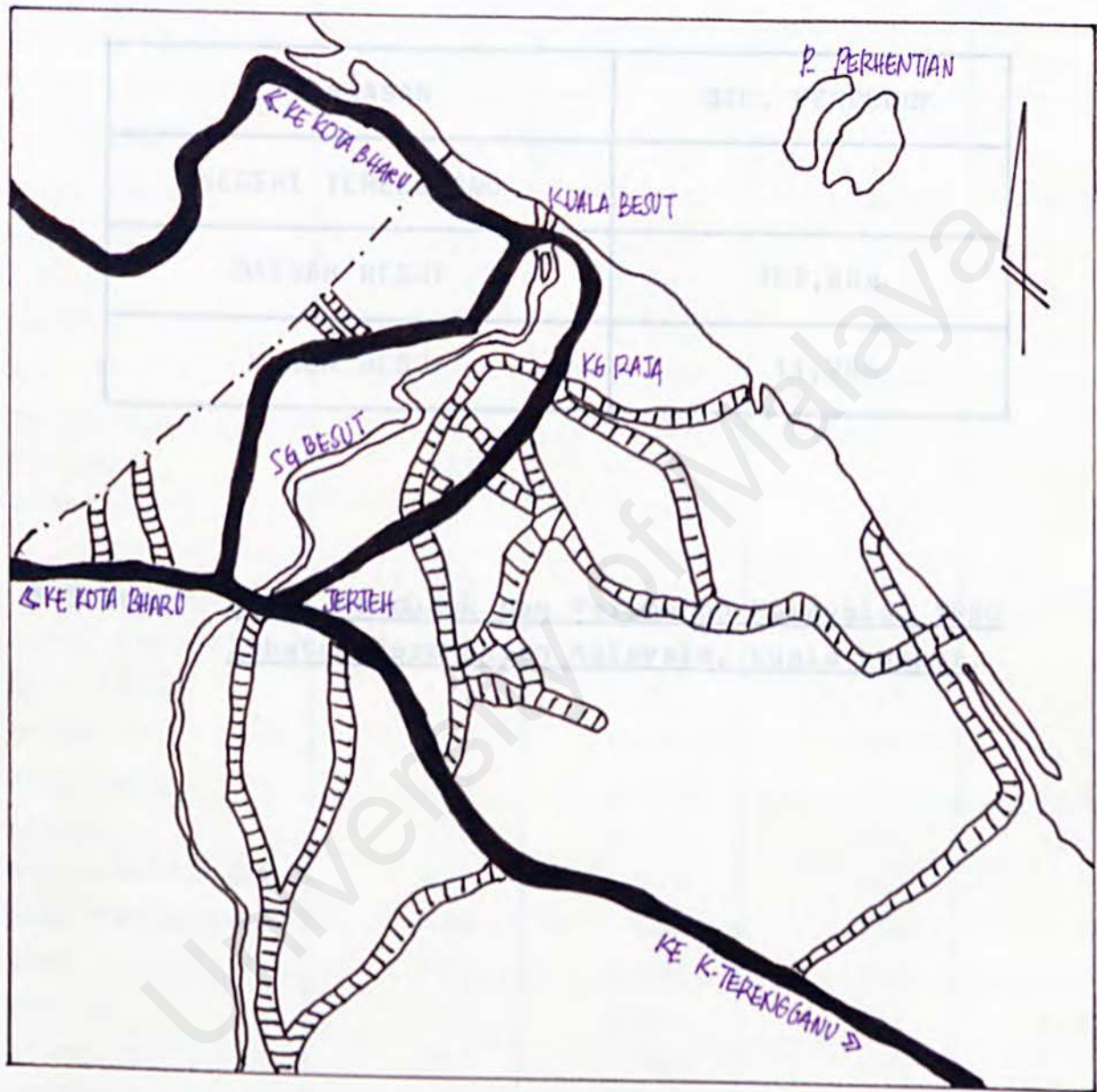
 DAERAH BESUT


PETA 2: KUALA BESUT



 KAWASAN TUJUPAN INDUSTRI

PETA 3: JALINAN PENGANGKUTAN DAERAH BESUT



-  JALAN BESAR
-  JALAN KECIL
-  SUNGAI

JADUAL 1: JUMLAH PENDUDUK KUALA BESUT *

BUKIT ATAU LAIN PECAHAN BANGSAAN	1970		1980	
	KAWASAN	BIL. PENDUDUK	KAWASAN	BIL. PENDUDUK
Bukit Senak	NEGERI TERENGGANU	1,124	1,440	7,069
Bukit Muti	DAERAH BESUT	1,021	1,112	3,985
Chalak		1,507	1,507	10,484
Guntong	KUALA BESUT	1,002	1,111	3,203
Jabi		1,504	1,504	6,003
Kg. Raja		1,021	1,470	7,344
Keluang		1,501	452	2,223
Kerandang		1,157	1,208	6,246
KUALA BESUT		1,783	1,388	8,246
Kubang Bantan	* Sumber: Banci Penduduk dan Perumahan Malaysia, 1980 Jabatan Perangkaan Malaysia, Kuala Lumpur.			
Lubok Kawah		1,145	1,477	7,289
Pantai		1,507	587	2,728
Pasir Akar		1,507	682	4,301
Pelagat		1,507	895	4,575
Pangkalan Mangka		1,175	585	2,787
Pulau Perhentian		138	152	893
Tasek		1,861	703	3,318
Temblia		3,428	902	4,467
Tenang		1,831	495	2,573
Ulu Besut		2,007	810	7,992
Ulu Satin		1,670	387	1,897
JUMLAH	18,775	60,921	20,968	102,964

Sumber: Banci Penduduk dan Perumahan Malaysia, 1980
Jabatan Perangkaan Malaysia, Kuala Lumpur.

JADUAL 2

MUKIM ATAU LAIN PECAHAN BAHAGIAN	1970		1980	
	ISIRUMAH	PENDUDUK	ISIRUMAH	PENDUDUK
<u>BESUT</u>				
Bukit Kenak	1,050	5,124	1,440	7,069
Bukit Putri	770	3,821	772	3,989
Chalok	1,406	6,687	2,187	10,484
Guntong	624	2,692	801	3,903
Jabi	1,587	7,504	1,846	9,003
Kg. Raja	1,027	5,500	1,479	7,344
Keluang	331	1,591	452	2,223
Kerandang	1,157	5,511	1,288	6,246
<u>KUALA BESUT</u>	1,783	5,511	1,288	6,246
Kubang Bemban	602	3,010	666	3,310
Lubok Kawah	1,146	5,708	1,477	7,269
Pantai	627	2,959	597	2,726
Pasir Akar	859	4,180	892	4,301
Pelagat	666	5,272	895	4,575
Pengkalan Mangka	429	2,175	565	2,787
Pulau Perhentian	139	683	152	693
Tasek	625	2,861	703	3,318
Tembila	728	3,428	902	4,467
Tenang	381	1,831	495	2,573
Ulu Besut	469	2,007	610	2,992
Ulu Satin	369	1,670	397	1,897
JUMLAH	16,775	80,921	20,968	102,964

Sumber: Banci Penduduk dan Perumahan Malaysia, 1980

Jabatan Perangkaan Malaysia, Kuala Lumpur.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Tujuan Kajian

Selaras dengan cita-cita kerajaan Malaysia yang ingin mempertingkatkan lagi pencapaian dalam bidang industri khususnya industri kecil-kecilan di Malaysia, kajian ini secara ringkasnya mempunyai tujuan melihat penyertaan anak tempatan (khususnya kaum Melayu) di dalam bidang tersebut.

Kajian juga mempunyai matlamat untuk mengukur dan melihat sejauhmanakah kemajuan dan peningkatan yang telah dicapai di dalam industri kecil-kecilan ini oleh penduduk di kawasan Kuala Besut.

Seterusnya, tujuan kajian adalah untuk mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh para pengusaha dan dengan cara apa kerajaan telah memberikan sokongan dan kemudahan bagi kemajuan industri kecil-kecilan di negara kita.

Akhirnya, objektif kajian ini juga meliputi pengenalan kepada beberapa jenis perusahaan kecil-kecilan yang bersangkutan dengan hasil-hasil dari laut (perikanan).

1.2 Skop Kajian

Kajian akan menekankan industri kecil-kecilan yang berkaitan dengan hasil-hasil laut (perikanan) memandangkan industri kecil yang lain tidak begitu mendapat perhatian

utama di kawasan kajian.

Antara jenis-jenis industri kecil yang diberi tumpuan adalah membuat keropok, memproses budu dan juga memproses ikan baja. Selain daripada itu beberapa kegiatan pembuatan dari hasil laut yang lain seperti membuat ikan kering, sotong kering dan ikan bilis juga turut disentuh.

1.3 Kepentingan Kajian

Memandangkan kegiatan industri kecil-kecilan hasil laut ini sudah mula menampakkan kemajuan dan mampu bersaing dengan industri-industri kecil yang lain, kajian dirasakan penting di dalam menolong memajukan lagi bidang ini.

Dengan kajian ini nanti, akan dapat dicadangkan cara-cara baru atau sistem yang lebih baik dan berkesan (efficient) dalam meningkatkan pengeluaran. Ianya juga akan memberikan saranan-saranan bagi memperbaiki khidmat kerajaan dan ini dapat menolong memajukan perusahaan-perusahaan kecil-kecilan ini.

Kepentingan kajian juga kelak akan dapat dilihat dalam kesan-kesan perusahaan kecil-kecilan itu sendiri, samada kesan yang baik ataupun buruk terhadap pengusaha di samping melihat keberkesanan polisi kerajaan di dalam memajukan dan meningkatkan prestasi industri kecil di negara kita.

1.4 Methodologi

Kajian telah dijalankan dalam jangkamasa lebih kurang sebulan, iaitu dari awal bulan April, 1986 hingga ke akhir bulan April, 1986.

Sepanjang masa kajian, pengkaji telah menggunakan kaedah-kaedah seperti:-

- (1) Pemerhatian (observation)
- (2) Temuduga - Formal dan Informal
- (3) Questionnaire (soal selidik)

Pemerhatian (observation)

Pengkaji melihat bagaimana proses pengeluaran dalam industri kecil-kecilan itu dijalankan dan melihat bagaimana bahan-bahan pengeluaran didapati dan hasil-hasil pengeluaran diagihkan. Melalui kaedah ini pengkaji dapat membuat penilaian sejauhmanakah kemajuan yang telah dicapai oleh industri ini.

Temuduga

Dengan menggunakan kaedah ini, pengkaji cuba meninjau masalah-masalah yang dihadapi oleh pengusaha dan juga para pentadbir di badan-badan berkenaan.

Questionnaire (soal selidik)

Dengan melalui kaedah inilah boleh dikatakan kebanyakan

daripada maklumat atau data-data diperolehi. Di dalam menjalankan kaedah di atas, seramai lebih kurang 50 orang responden telah dipilih secara random (rawak) yang mana terdiri daripada pengusaha-pengusaha dan juga pegawai-pegawai di jabatan-jabatan yang berkenaan.

1.5 Masalah Kajian

Sewaktu kajian dijalankan, tidak kedapatan banyak masalah yang merumitkan. Ini mungkin kerana pengkaji sendiri sudah agak biasa dengan tempat kajian. Masalah seperti masalah pengangkutan dan sebagainya tidak timbul memandangkan kawasan kajian adalah berhampiran dengan tempat tinggal pengkaji.

Walaubagaimanapun, pengkaji masih lagi terpaksa menghadapi beberapa masalah bila berhadapan dengan responden-responden.

Di antaranya ialah ketidaktepatan di dalam memberikan data-data yang diperlukan oleh pengkaji seperti mengenai pendapatan, harga beli dan harga jual, kos-kos, harta milik, jumlah pengeluaran dan sebagainya. Ini mungkin kerana sifat industri yang diusahakan oleh mereka itu sendiri yang tidak menentu musimnya atau mungkin juga kerana sistem di dalam menjalankan urusan mereka tidak begitu baik.

Masalah kedua yang dihadapi ialah di mana responden sering memberikan keterangan yang agak kurang tepat bila ditanya, lebih-lebih lagi jika responden itu seorang wanita dan telah agak berumur. Masalah untuk menemui mereka (responden)

juga timbul memandangkan kegiatan mereka yang tidak menentu masanya.

Lain-lain masalah seperti salah anggap pengkaji sebagai wakil dari Jabatan Cukai Pendapatan, Pegawai Pinjaman Bank dan sebagainya juga timbul tetapi tidaklah menjadi terlalu berat kerana pengkaji dapat menerangkan perkara yang sebenarnya kepada responden.

Walau bagaimanapun, masalah ini cuba diatasi dengan membuat "double-check" atau "cross-check" kemudiannya, terutamanya kepada masalah-masalah yang berkaitan dengan soal-soal yang bersabit dengan kegiatan pengeluaran itu sendiri.

Deriani dan sebagainya.

1.6 Latar Belakang Kawasan

Kuala Besut merupakan salah satu mukim yang terdapat di dalam Daerah Besut, Terengganu. Ianya terletak di persisiran pantai Laut China Selatan dan merupakan muka kuala bagi Sungai Besut. Ia juga merupakan pengkalan jalan laut dan pengkalan perikanan yang penting bagi Kelantan, Selatan Siam (Thailand) dan juga Kuala Terengganu.

Terletak kira-kira tiga batu daripada pusat pentadbiran Daerah Besut yang terletak di Kampung Raja dan kira-kira sembilan batu dari Jerneh yang terletak di pertengahan jalanraya utama yang menghubungkan Kuala Terengganu dan Kota Bharu. Di muara Sungai Besut (tengah kawasan Kuala Besut) terdapat sebuah pekan iaitu Pekan Kuala Besut yang menjadi

pengkalan perikanan.

Kawasan ini dibahagikan pula kepada beberapa kampung-kampung kecil dan dihubungkan oleh jalinan jalanraya yang merangkumi keseluruhan kawasan.

Dari segi penduduk pula, majoriti utama penduduk adalah orang Melayu. Walaupun terdapat juga orang Cina dan India di sini, tetapi bilangan mereka terlalu kecil.

Kegiatan utama yang dijalankan oleh keseluruhan penduduk adalah kegiatan bersabit dengan perusahaan perikanan di mana kira-kira 75 % darinya terlibat. Manakala 25 % lagi menjalankan kegiatan perniagaan bekerja dengan kerajaan, bertani dan sebagainya.

Bagi masyarakat Melayu, kerjaya utama adalah bidang perusahaan perikanan atau yang bersabit dengannya. Tetapi bagi mereka yang agak jauh dengan pantai, pertanian merupakan aktiviti ekonomi mereka.

Masyarakat Cina pula kebanyakannya bertumpu di kawasan pekan Kuala Besut. Dengan itu mereka lebih banyak melibatkan diri dengan kegiatan perniagaan. Mereka juga menyediakan kebanyakan daripada bahan-bahan pengeluaran yang diperlukan oleh pengusaha-pengusaha.

Bagi bangsa-bangsa yang lain seperti India, Serani dan lain-lain, mereka ini biasanya terlibat sebagai kakitangan kerajaan seperti guru, doktor dan sebagainya.

BAB II

2.1 Konsep-konsep

Di dalam bab ini, akan dibincangkan konsep-konsep yang berkaitan dengan industri. Dalam perbincangan ini, akan diberikan definisi industri serta pecahan-pecahannya. Perkara yang akan turut disentuh adalah kaitan industri dengan keluarga dan kajian-kajian yang telah dilakukan berhubung dengan industri yang dikaji.

Menurut Kamus Dewan, industri membawa erti sebagai:-

"Satu usaha yang mendatangkan faedah" atau sebagai satu "perusahaan atau perniagaan."¹

Industri pula terbahagi kepada dua (2) kumpulan yang utama iaitu:-

(1) Industri Skil Besar

(2) Industri Skil Kecil

Apa yang menjadi ukuran atau pengkelasan kepada kedua-dua jenis industri di atas adalah jumlah pekerja.²

Menurut H. Arizawa dalam "Nikon-Kogyo Toseiran" (On the Controls of Japanese Industry) 1937, terdapat empat kelas utama dalam kategori kilang.

¹ KAMUS DEWAN, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1984.

² HOSELITZ, Bert F, The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth, Mouton, The Hague, Paris (1968), m.s 8.

(1) Kilang Kecil

- Jumlah pekerja dari 5 - 30 orang

(2) Kilang Sederhana

- Jumlah pekerja dari 30 - 100 orang

(3) Kilang Besar

- Jumlah pekerja dari 100 - 200 orang

(4) Kilang Gergasi atau Terbesar

- Jumlah pekerja lebih daripada 200 orang

Dari apa yang telah diberikan oleh Arizawa, kilang kecil

dan sederhana tergolong kepada Industri Skil Kecil di mana

jumlah pekerja kurang daripada 100 orang. Manakala kilang

besar dan Gergasi pula dikategorikan sebagai Industri Skil

Besar. Ini berdasarkan jumlah pekerja yang lebih daripada

100 orang.

Terdapat beberapa pecahan lagi kepada jenis Industri

Skil Kecil. Antaranya ialah Industri Sederhana Kecil.³

Jumlah pekerja sama dengan Industri Skil Kecil iaitu

sehingga 100 orang. Tetapi jumlah ini telah ditingkatkan

lagi menjadi 300 orang selepas Perang Dunia Kedua.

Industri Sederhana Kecil ini boleh berubah-ubah atau

ditukar bentuk (flexible). Ia juga boleh menghasilkan

bermacam-macam jenis keluaran dalam berapa banyak kuantiti

daripada rangsangan permintaan pengguna ataupun pembeli.

³ Ibid, m.s 8.

⁶ Ibid, m.s 273

Mereka inilah yang menentukan pasaran industri tersebut.⁴

Secara ringkasnya, definisi Industri Kecil dapat diberikan sebagai berikut:-

"Pengeluaran berdasarkan perbadanan yang kecil (small establishment)." ⁵

Di antara ciri-ciri yang terdapat di dalam Industri Kecil ini adalah:-

- (1) Kurangnya pengkhususan dalam pengurusan
- Biasanya seorang sahaja yang menguruskan kebanyakan hal-hal pengeluaran.
- (2) Hubungan yang rapat di antara pengurus, majikan, pekerja dan pengguna.
- (3) Kelemahan dalam mendapatkan modal atau pinjaman.
- (4) Bilangan unitnya yang tidak tepat.

Selanjutnya, diberikan sebab-sebab mengapa industri kecil boleh bersaing hebat di dalam pengeluaran. Di antara sebab-sebab yang diberikan adalah:- ⁶

- (1) Skil ekonomi kurang penting di dalam beberapa peringkat pengeluaran.
- (2) Kos pengeluaran rendah. Oleh itu saingan hebat mungkin berlaku berbanding dengan kos industri besar.
- (3) Ada kelebihan di dalam mendapatkan pekerja yang

⁴ Ibid, m.s 65

⁵ International Encyclopedia of Social Science, Vol. 7
Mac Millan & Free Press, 1986

⁶ Ibid, m.s 273

Teruh penuh kemahiran atau memperolehi permintaan individu. Ia juga mampu bersaing hebat kerana Sederhana Kecil telah memberikan ciri-ciri Industri Rumah pasaran yang kecil di samping menambahkan pengeluaran sebagai be industri besar.

- (4) Peraturan Sosial dan Undang-undang Buruh yang daya kurang ketat dikenakan kepada industri kecil berbanding dengan industri besar.
- (5) Industri kecil bertindak mengeluarkan komponen dan bekalan bagi industri besar.
- (6) Industri kecil sentiasa berusaha mencari pengeluaran terbaharu.

Industri kecil merangkumi juga apa yang disebut sebagai Industri Rumah, kraftangan, perniagaan kecil dan kedai-kedai kesenian.⁷ Boleh dikatakan aktiviti pengeluaran yang melibatkan seni dan kemahiran tergolong ke dalam kategori Industri Rumah.

Industri Rumah atau "Cottage Industry" seperti yang diberikan maknanya adalah:-

"Perusahaan atau perniagaan yang dijalankan di rumah atau tempat tinggal."⁸

Industri Rumah atau "Cottage Industry" seringkali juga dianggap berbeza daripada Industri Sederhana Kecil. Walhal dalam bukunya "Small-Industry Advisory Services", Stepanek ia berada di dalam satu kategori yang sama iaitu Industri Kecil.

⁷ HOSELITZ Op. Cit. m.s 11

⁷ HOSELITZ, Op Cit, m.s 11

¹⁰ Ibid m.s 12

⁸ KAMUS DEWAN, Op Cit, m.s

Teruhiko Iwatake, bekas pensyarah Agensi Perniagaan Sederhana Kecil telah memberikan ciri-ciri Industri Rumah sebagai berikut:-⁹

- (1) Menekankan atau menggambarkan peranan sebagai daya usaha atau perusahaan individu.
- (2) Hubungan pekerja dengan pengurusan yang bersifat pra-modern.
- (3) Ada tingkat-tingkat hirarki di dalam susunannya.
- (4) Ada ciri-ciri perusahaan besar.
- (5) Menggunakan kelengkapan dan teknik lama.
- (6) Pengurusan yang bersifat pra-modern.
- (7) Rumahtangga dan kerja tidak terpisah.
- (8) Penggantungan tinggi terhadap buruh keluarga.

Mengenai tenaga buruh di dalam industri rumah, Tatsurō Matsumo mendefinisikan pekerja rumah sebagai:-

"mendapat bayaran daripada pengelibatan diri dalam mengeluarkan atau memproses bahan-bahan yang dibawa ke rumah atau tempat yang dipilih olehnya atau bersama sanak saudara."¹⁰

Terdapat beberapa definasi lagi tentang Industri Rumah ini. Di antaranya ialah definasi oleh Joseph E. Stepanek dalam bukunya "Small-Industry Advisory Services", Stepanek

⁹ HOSELITZ Op. Cit. m.s 11

¹⁰ Ibid m.s 12

telah memberikan ciri-ciri Industri Rumah sebagai:-¹¹

- (1) Tidak ada pengkhususan kerja yang meluas dan saiznya kecil.
- (2) Tidak ada pengurusan yang cekap di mana pengurusan dibuat oleh pengusaha sendiri.
- (3) Hubungan rapat di antara pengusaha dengan pekerja-pekerja.
- (4) Hubungan rapat dengan masyarakat tempatan dalam pengurusan, mendapatkan bahan mentah dan pasaran.
- (5) Kedudukan yang lemah di dalam pengeluaran utama.

Daripada ciri-ciri yang telah diberikan oleh Stepanek, didapati akan persamaannya dengan ciri-ciri Industri Rumah (Cottage Industry). Ini meletakkan Industri Rumah ke dalam kategori Industri Kecil.

Menurut Mc Shetty pula, takrif Industri Rumah (Cottage Industry) dapat dilihat berdasarkan kepada ciri-cirinya yang berikut:-¹²

- (1) Tempat menjalankan aktiviti pengeluaran adalah sama dengan tempat tinggal.
- (2) Tenaga kerja utama adalah daripada buruh keluarga.

¹¹ JOSEPH E. STEPANEK, Small Industry Advisory Services, An International Studies, The Free Press, Illinois (1960) ms.6

¹² MC SHETTY, Small Scale and Household Industries in A Developing Economy, Asia Publishing House, Bombay (1963) m.s 4

(3) Penggunaan tenaga manusia diutamakan, di mana mesin-mesin dan alat-alat moden tidak digunakan.

(4) Pasaran yang tidak meliputi kawasan tempatan sahaja (tidak meluas)

(5) Industri merupakan hak milik persendirian.

(6) Kepentingan unsur pewarisan dari segi kemahiran dan kebolehan.

(7) Penghasilan di dalam bentuk lama yang diturunkan dari jenerasi dan hasil-hasil lebih mementingkan nilai-nilai artistik atau seni.

Industri rumah ini pula dapat digolongkan ke dalam satu bentuk organisasi tidak formal. Sepertimana yang telah ditakrifkan oleh International Labour Office (ILO)*, konsep organisasi tidak formal (organisasi informal) ini mempunyai ciri-ciri seperti berikut:-

(1) Senang dimasuki.

(2) Penggunaan modal asli dan tempatan.

(3) Perusahaan berasaskan keluarga.

(4) Penyesuaian teknologi dan intensif buruh.

(5) Kemahiran tidak melalui latihan formal atau kursus.

(6) Operasi secara kecil-kecilan.

(7) Tiada undang-undang atau peraturan.

* MOSER, C.O.N, Informal Sector of Petty Commodity Production: "Dualism or Dipendence" dalam Urban Development, Vol. 6, No 9/10, m.s 1041.

Dari apa yang telah dibincangkan, dapatlah dibuat satu tanggapan umum bahawa Industri Rumah atau "Cottage Industry" ini lebih bersifat Industri Keluarga. Perhubungan Industri Rumah dengan keluarga tergambar di dalam hampir kesemua hal. Keluarga telah menjadi satu aspek penting di dalam Industri Rumah (Cottage Industry).

Secara ringkasnya aspek keluarga dan Industri akan membincangkan perubahan strata (bentuk) keluarga akibat industrialisasi yang pesat. Ianya juga mendefinisikan antara lain, pengertian rigid tentang kelas sosial yang bertindanan atau berlapisan di antara satu sama lain oleh himpunan-himpunan hak dan tanggung-jawab.

Eugene V. Schneider telah menyenaraikan ciri-ciri yang berkaitan dengan sifat atau elemen keluarga yang wujud sebelum industri.¹³ Ciri-ciri tersebut merangkumi rangkaian peranan yang nyata di dalam satu-satu keluarga. Ini jelas dengan peranan berasingan yang dimainkan oleh ibubapa dan anak-anak.

Keluarga sebelum industri merupakan satu bentuk jarak keturunan yang luas yang menekankan hubungan rapat melalui ikatan perkahwinan atau darah. Kestabilan dalam keluarga

¹³ SCHNEIDER, Eugene V. Industrial Sociology, The Social Relations of Industry & The Community, 2nd ed. Mc Graw Hill, London, (1971) m.s 480

adalah jelas dengan tiadanya perselisihan yang berat dan pertelingkahan pendapat. Ini adalah kerana taraf atau corak tradisional dan nilai-nilai tradisional yang masih kuat dipegang. Sebagai contohnya, segala keputusan bagi keluarga secara totalnya terletak di tangan ketua keluarga. Keluarga masa ini juga stabil kerana migrasi yang terhad di kalangan anggota-anggotanya berbanding dengan masa selepas industri.

Bila industri mula berkembang, ditambah lagi dengan proses industrialisasi yang begitu cepat, dapat dilihat perubahan pada bentuk keluarga. Dengan migrasi yang

Industrialisasi memerlukan tenaga buruh, terutamanya di bandar-bandar yang merupakan pusat industrialisasi. Oleh itu kehendak kepada buruh yang boleh ditukar-tukarkan (mobile labours) adalah tinggi bagi memenuhi keperluan satu-satu industri. Dari sini, akan terjadi perubahan dalam ciri-ciri keluarga di mana anggotanya telah sedar akan kepentingan mobiliti sosial. Untuk itu, mereka mula melanggar prinsip-prinsip tradisional keluarga yang menghadkan mobiliti dan juga migrasi.

Perubahan ketara pada keluarga dapat dilihat dari segi nilai-nilai tradisi dan juga corak atau taraf tradisional yang ada pada bentuk keluarga sebelum industri. Melalui proses industrialisasi, kuasa dan status dalam keluarga tradisional mula terhapus dan dibuang. Kuasa dan status seperti ibubapa dan anak-anak mula mengalami perubahan

dengan adanya pengasingan kerja dan juga pengkhususan kerja yang lebih tegas. Jika dulu, kerja-kerja yang mendatangkan pendapatan utama bagi keluarga dilakukan oleh ibubapa, maka sekarang ini si anak juga boleh melakukannya untuk pendapatan sendiri.

Pemisahan tempat kerja dan tempat tinggal juga ditekankan melalui industrialisasi. Ini seterusnya mengasingkan ahli-ahli keluarga kerana pemisahan tempat kerja dan tempat tinggal berlaku. Ia juga menyebabkan migrasi secara geografikal terjadi dengan sewenang-wenangnya. Dengan migrasi yang berpunca daripada kepentingan mobiliti, bentuk keluarga luas (extended family) yang diamalkan oleh keluarga tradisional turut mengalami perubahan. Hubungan ahli-ahli keluarga tidak lagi erat dan rapat. Dan yang lebih menyedihkan lagi adalah saling tidak kenal-mengenal di antara ahli-ahli keluarga yang luas itu sendiri.

Seterusnya, perubahan pada keluarga akibat industrialisasi dapat dilihat pada struktur dan juga persekitaran fizikal keluarga. Ini bolehlah dijelaskan sebagai perubahan di dalam perhubungan dalaman keluarga.

Sebagai ringkasannya, bentuk famili atau keluarga pada zaman industri yang serba maju ini memerlukan mobiliti yang seluas mungkin. Ini menekankan satu bentuk hubungan konjugal yang menitikberatkan soal-soal pengasingan keluarga berhubung dengan peluang-peluang ekonomi dan pekerjaan yang dibuka

oleh industrialisasi.¹⁴ Konsep ini juga menitikberatkan persamaan peranan (equality of roles) di dalam satu-satu keluarga.

"Equalitarian Ideology" atau Ideologi Persamaan Peranan dalam keluarga kini menjadi satu fungsi semulajadi keluarga. Ini menggambarkan tolak ansur (compromisity) di antara kehendak-kehendak industrialisma dan kehendak-kehendak emosi manusia.

Terdapat dua cara kehendak industrialisma berkesan ke atas keluarga masa kini. Ianya adalah pengaruh secara langsung dan tidak langsung. Ini dinamakan sebagai Struktur Pekerjaan Industri (Occupation Structure of Industry).

Keluarga masa kini amat menekankan pendapatan dan masa kerja supaya seimbang dengan tenaga yang dikeluarkan. Tekanan dan ketegangan atau "tension" juga diambilkira kerana ini boleh menjejaskan kehidupan. Jika terdapat individu yang tertekan oleh pekerjaan, kesejahteraan dan keharmonian hidupnya akan terjejas. Jadi tidak hairanlah mengapa keluarga masakini begitu mengambil berat akan hal-hal seumpama ini.

Sikap dan nilai dalam keluarga zaman industri juga jauh berbeza dengan keluarga sebelum industri. Segala nilai tradisional telah ditolak dan digantikan dengan nilai-nilai baru iaitu nilai moden. Apa yang dimaksudkan dengan industri

¹⁴ Ibid m.s. 485

memberi kesan ke atas nilai dan sikap adalah perubahan yang diakibatkan oleh kemajuan industri. Ini serentak membawa pemodenan dan juga kemajuan pemikiran.

Industri juga secara tidak langsung berkesan ke atas pola kelas dan status. Dengan penekanan kepada pendapatan, ianya juga menekankan kepentingan kedudukan yang baik. Ini dapat dilihat menerusi kehendak-kehendak mewah seperti kawasan kediaman yang mewah, kereta atau kenderaan yang mewah, cara hidup yang eksklusif dan sofistikated (exclusive and sophisticated). Ini seterusnya, membawa kesan-kesan sampingan yang tidak disedari ke atas budaya di mana timbulnya sub-budaya yang baru di kalangan masyarakat industri kini. Terdapat juga peranan-peranan yang lebih pelik dan asing di dalam masyarakat masa kini. Ini adalah apa yang dinamakan sebagai amalan-amalan luarbiasa yang terdapat di kalangan masyarakat moden. Selain daripada itu, kita juga dapat melihat definasi nilai yang amat jauh berbeza dengan apa yang terdapat pada zaman sebelum industri maju. Dari sini, dapatlah dibuat satu kesimpulan bahawa industrialisasi telah membawa kesan yang mendalam ke atas keluarga dan fungsinya.

Di antara kajian-kajian terbaru mengenai industri kecil yang berkaitan dengan perikanan adalah kajian etno-ekonomi

18 FIFTH, Raymond. Malay Fishermen, Their Present Economy Routledge and Kegan Ltd, London. 2nd. Edition, 1961.

2.2 Penulisan Tempatan

Tumpuan kepada kajian mengenai industri kecil sememangnya mendapat perhatian daripada ramai penulis. Raymond Firth, seorang professor Antropologi telah membuat kajian struktur sosial dan organisasi ekonomi masyarakat nelayan Melayu di Kelantan dan Terengganu.¹⁵

Beliau telah membincangkan ciri-ciri am industri perikanan dan ciri-ciri ekonomi industri ini serta menggambarkan perancangan dan organisasi di dalam industri ini. Kajian beliau selanjutnya menyentuh tentang hak milik modal dan juga hak milik alat-alatan. Ini merangkumi sistem kredit dan kewangan serta corak pemasaran. Antara lain-lain perkara yang turut disentuh ialah sistem pembahagian pendapatan dan dan taraf pengeluaran bagi industri perikanan. Kajian beliau memberikan ramalan tentang arah perubahan dan pembangunan sosio-ekonomi masyarakat nelayan Melayu Pantai Timur. Tapi sebagai kesimpulannya, kajian beliau tidak lagi sesuai buat masa sekarang memandangkan penggunaan teknologi maju dan juga sistem-sistem pengurusan yang lebih moden. Ini adalah kerana kajiannya itu telah dibuat pada tahun 1939.

Di antara kajian-kajian terbaru mengenai industri kecil yang berkaitan dengan perikanan adalah kajian sosio-ekonomi

¹⁵ FIRTH, Raymond. Malay Fisherman, Their Peasant Economy Rontledge and Kegan Ltd. London. 2nd. Edition, 1961.

komuniti nelayan dan petani di Kampung Kedai Buloh dan Kampung Dal, Kelantan. Kajian ini dilakukan oleh Wan Abdul Kadir Wan Yusof. Beliau membuat perbandingan pekerjaan, pendapatan dari penggunaan serta simpanan di antara dua komuniti tersebut.¹⁶

Terdapat juga kajian-kajian latihan ilmiah mengenai industri perikanan dan industri kecil yang berhubungan dengannya. Mohd. Nasir Che Ali telah meninjau penyertaan orang Melayu dalam perusahaan membuat keropok di Kampung Laut, Tumpat, Kelantan.¹⁷ Kajiannya menyentuh masalah-masalah daripada peringkat pengeluaran sehinggalah ke peringkat pemasaran. Di antara rumusan yang telah dibuat ialah kelemahan pengurusan pihak pengusaha sendiri, tetapi kurang menonjolkan kelemahan pengurusan oleh badan-badan yang bertanggungjawab.

Nik Azizah Nik Stopa pula telah membuat kajian ilmiah mengenai kegiatan perusahaan perikanan di Kampung Dalam Rhu, Tumpat, Kelantan. Beliau telah membincangkan matlamat Dasar Ekonomi Baru di dalam mengurangkan kemiskinan dan menyusun semula masyarakat.

¹⁶ Wan Abdul Kadir Wan Yusof, Komuniti Nelayan dan Petani Di Kg. Kedai Buloh dan Kg. Dal, Kelantan. Disentasi MA, UM 1974.

¹⁷ Mohd. Nasir Che Ali, Perusahaan Membuat Keropok Sebagai Satu Kegiatan Ekonomi Masyarakat Melayu Kg. Laut, Kelantan. Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera, Jabatan Antropologi & Sosiologi, Universiti Malaya, 1975.

Kajian beliau menyentuh tentang implikasi teknologi moden ke atas susunan sosio-ekonomi masyarakat nelayan Melayu dan melihat bagaimana penggunaan teknologi moden. Sikap dan nilai masyarakat juga dikaji sebagai salah satu sebab kegagalan rancangan kerajaan berhubung dengan industri perikanan.¹⁸

Bagi daerah Kuala Besut pula, sehingga sekarang ini hanya terdapat satu kajian sahaja yang telah dilakukan iaitu oleh Wan Mohamad Wan Ibrahim. Kajiannya memperlihatkan kesan penggunaan teknologi moden ke atas industri perikanan, susun lapis masyarakat nelayan dan kepelbagaian ekonomi masyarakat Melayu. Di antara saranan-saranan yang telah diberikan ialah penempatan semula masyarakat nelayan, mempelbagaikan kegiatan perusahaan, menubuhkan agensi pembangunan, mengemaskan pentadbiran, mengadakan lagi dan mengadakan perancangan, penyelidikan dan pengembangan. Di samping itu cadangan supaya skim subsidi ditingkatkan lagi oleh Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) dan Jabatan Perikanan juga turut diajukan. Tidak ketinggalan juga keperluan penerangan dan maklumat kepada

¹⁸ Nik Azizah Nik Stopa, Kedudukan Sektor Perikanan di Malaysia Barat Di bawah Dasar Ekonomi Baru (tinjauan tentang perusahaan Perikanan di Kg. Dalam Rhu, Kelantan) Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera, Jabatan Antropologi & Sosiologi, Universiti Malaya, 1977/78.

¹⁹ Wan Mohamad Wan Ibrahim, Komuniti Nelayan di Kuala Besut, Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera, Jabatan Antropologi & Sosiologi, Universiti Malaya, 1980/81.

nelayan bagi meninggikan lagi pengeluaran. Dari apa yang dapat dilihat, kebanyakan saranan ini telah diberikan perhatian tetapi masih ada lagi masalah-masalah lain yang timbul. Ini mungkin kerana pengkaji tidak meneliti penilaian para pengusaha terhadap langkah-langkah yang telah diambil. Ini adalah salah satu aspek yang akan saya kaji nanti.

Sebagai kesimpulannya, kebanyakan kajian-kajian yang telah dilakukan adalah berkaitan dengan industri perikanan. Hanya satu sahaja yang telah dilakukan ke atas industri membuat keropok. Oleh itu kajian ini diraskan penting bagi memperlihatkan pula masalah-masalah dan penyertaan di kalangan masyarakat dalam perusahaan kecilan makanan laut.

PERINGKAT	NO. KAJIAN	SUMBER
1940-1945	1	1
1946-1950	2	2
1951-1955	3	3
1956-1960	4	4
1961-1965	5	5
1966-1970	6	6
1971-1975	7	7
1976-1980	8	8

3.1 JANTINA

BAB III

LATAR BELAKANG RESPONDEN

Bab ini akan menyentuh latar belakang pengusaha-pengusaha dari segi jantina, bangsa, tempat asal, status perkahwinan, pelajaran, pekerjaan terdahulu, bangsa dan tanggungan. Latar belakang ini diambil bagi mewakili keseluruhan pengusaha-pengusaha yang berjumlah lebih kurang 94 (sembilan puluh empat) orang. Jumlah pengusaha mengikut jenis perusahaan boleh dilihat seperti di dalam jadual di bawah:-

JADUAL 3: JUMLAH PENGUSAHA DAN JUMLAH RESPONDEN YANG DIAMBIL

PERUSAHAAN	BIL. PENGUSAHA	BIL. RESPONDEN
PEMEROSAN		
SOTONG KERING	1	1
BAJA IKAN	3	2
IKAN BILIS	9	6
IKAN KERING	11	8
BUDU	5	3
KEROPOK	65	30
JUMLAH	94	50

3.1 JANTINA

Keseluruhannya, didapati pengusaha wanita adalah lebih ramai daripada lelaki. Ini adalah kerana sifat perusahaan itu sendiri yang memerlukan kemahiran dan kecekapan wanita lebih daripada lelaki. Ianya juga merupakan pekerjaan sampingan bagi menambah pendapatan keluarga. Bagi jenis-jenis perusahaan yang agak rumit dan berat seperti baja ikan, ikan kering dan sotong kering pula, kesemua pengusaha adalah terdiri daripada kaum lelaki.

JADUAL 4: BILANGAN RESPONDEN MENGIKUT JANTINA

PERUSAHAAN	LELAKI	%	WANITA	%
SOTONG KERING	1	2	-	-
BAJA IKAN	2	4	-	-
BUDU	2	4	1	2
IKAN BILIS	5	10	1	2
IKAN KERING	8	16	-	-
KEROPOK	12	24	18	36
JUMLAH	30	60	20	40

Daripada jadual 4, didapati kebanyakan pengusaha terdiri daripada lelaki iaitu seramai 30 orang. Tetapi bagi jenis perusahaan seperti keropok, pengusaha wanita adalah lebih ramai dibandingkan dengan pengusaha lelaki. Ini adalah kerana perusahaan itu lebih senang dan ringan. Tambahan pula, ianya dilakukan di rumah, oleh itu adalah senang bagi wanita membahagikan masa di antara kerja dan tanggungjawab mengurus rumahtangga. Perusahaan keropok juga melibatkan lebih ramai wanita dari lelaki kerana kebanyakan dari proses-proses di dalam perusahaan itu lebih bercorak kewanitaan atau boleh dikatakan kebiasaannya menjadi tugas-tugas harian wanita seperti menyang ikan dan lain-lain. Kaum lelaki pula lebih ramai terlibat dengan kerja-kerja penangkapan ikan (menjadi nelayan), dan ini menyebabkan mereka tiada masa untuk menjalankan perusahaan keropok.

Bagi jenis perusahaan lain seperti ikan kering, baja ikan, ikan bilis dan sotong kering pula, didapati bilangan pengusaha lelaki adalah lebih ramai dibandingkan dengan pengusaha wanita. Ini adalah kerana perusahaan-perusahaan ini adalah agak berat dan rumit serta memerlukan pengawalan dan pengurusan sepenuh masa dari kaum lelaki.

Adalah kerana pada usia tersebut, mereka telah pun atau berhenti dari pekerjaan terdahulu. Ianya juga timbul kerana kesedaran mereka untuk membantu kehidupan keluarga dengan tidak banyak bergantung kepada anak-anak mereka sahaja.

Bagi peringkat umur di antara 20 hingga 24 tahun, banyak

3.2 UMUR

JADUAL 5: BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT UMUR

UMUR (TAHUN)	BIL.	%
20 - 29	1	2
30 - 39	2	4
40 - 49	15	30
50 - 59	23	46
60 ke atas	9	18
JUMLAH	50	100

Daripada jadual di atas, kebanyakan daripada pengusaha berumur lebih daripada 40 tahun. Jumlah pengusaha yang berumur di antara 50 hingga 59 tahun adalah jumlah yang paling besar iaitu sebanyak 40 %, diikuti dengan pengusaha yang berumur di antara 40 hingga 49 tahun iaitu 30 %. Ini adalah kerana pada usia tersebut, mereka telah pencen atau berhenti dari pekerjaan terdahulu. Ianya juga timbul kerana kesedaran mereka untuk membantu kehidupan keluarga dengan tidak banyak bergantung kepada anak-anak mereka sahaja.

Bagi peringkat umur di antara 20 hingga 29 tahun, hanya

terdapat seorang sahaja pengusaha yang menjalankan perusahaan di kawasan ini. Keadaan ini timbul kerana kebanyakan dari golongan muda di kawasan ini lebih berminat menjadi nelayan atau bekerja di bidang lain seperti bidang pembinaan atau menjadi buruh. Ada juga yang berhijrah ke bandar berdekatan untuk bekerja makan gaji atau mencari pekerjaan lain yang lebih baik.

3.3 BANGSA

Secara keseluruhannya, jumlah pengusaha Melayu adalah yang terbesar di kawasan Kuala Besut ini. Walaupun begitu, terdapat juga 2 (dua) orang pengusaha bangsa Cina di sini. Mereka ini menjalankan perusahaan baja ikan. Bangsa-bangsa lain seperti India, Serani dan sebagainya didapati tiada menjalankan perusahaan di kawasan ini. Keadaan ini berlaku kerana kawasan ini memang terkenal dengan sifat penempatan bangsa Melayu sejak dahulu lagi. Oleh kerana ramai dari pengusaha-pengusaha telah terlibat secara langsung dengan aktiviti perikanan, maka kegiatan itu diteruskan dengan aktiviti perusahaan jenis ini. Aktiviti perikanan itu pula sebahagian besarnya melibatkan bangsa Melayu. Keadaan inilah yang menyebabkan bilangan pengusaha Melayu jauh lebih ramai dari bangsa-bangsa lain iaitu seramai 48 orang atau 96 %. Ini dapat dijelaskan di dalam jadual 6 di muka sebelah.

JADUAL 6: BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT BANGSA

BANGSA	BIL.	%
MELAYU	48	96
CINA	2	4
INDIA	-	-
LAIN-LAIN	-	-
JUMLAH	50	100

3.4 TEMPAT ASAL

Daripada maklumat yang telah didapati, terdapat 90 % daripada pengusaha adalah terdiri daripada mereka yang berasal dari Kuala Besut. Pengusaha yang berasal dari daerah berdekatan seperti Kota Bharu atau Kuala Terengganu hanya berjumlah 3 (tiga) orang sahaja atau 6 %. Terdapat hanya 2 (dua) orang pengusaha sahaja yang berasal dari negeri lain seperti dari Selangor dan Perak. Keadaan ini adalah disebabkan kebanyakan anak tempatan yang sudah terlibat dengan aktiviti perikanan atau aktiviti-aktiviti lain seperti pertanian di kawasan ini tidak berhijrah keluar. Mereka telah berumah tangga dan mempunyai keluarga. Dari jumlah

meneruskan lagi mata pencarian mereka bila umur mereka semakin lanjut dengan menceburkan diri ke dalam bidang perusahaan ini. Bagi yang datang dari luar pula, mungkin kerana mengikut anak-anak yang bekerja di kawasan ini atau memikirkan adanya peluang pekerjaan di kawasan ini. Jadual di bawah menunjukkan bilangan pengusaha yang datang dari luar dan Kuala Besut sendiri.

JADUAL 7: BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT TEMPAT ASAL

TEMPAT ASAL	BIL.	%
KUALA BESUT	45	90
KOTA BHARU / KELANTAN	1	2
KUALA TERENGGANU / TERENGGANU	2	4
LAIN-LAIN TEMPAT	2	4
JUMLAH	50	100

3.5 TARAF PERKAHWINAN

Dari apa yang didapati, kesemua responden yang dipilih dari pengusaha-pengusaha adalah terdiri daripada mereka yang telah berumahtangga dan mempunyai keluarga. Dari jumlah

ini pula, terdapat pengusaha yang kini hidup bersendirian atau hidup dengan anak-anak. Ini adalah disebabkan mereka telah kematian suami ataupun isteri masing-masing.

3.6 TANGGUNGAN

Hampir kesemua pengusaha mempunyai tanggungan. Jadual di bawah menunjukkan bilangan tanggungan pengusaha-pengusaha.

JADUAL 8: JUMLAH TANGGUNGAN PENGUSAHA

BILANGAN TANGGUNGAN	BIL.	%
1 - 3 ORANG	8	16
4 - 6 ORANG	18	36
7 - 9 ORANG	22	44
10 KE ATAS	2	4
JUMLAH	50	100

Dari jadual di atas, terdapat 22 orang atau 44 % daripada pengusaha yang mempunyai bilangan atau anak di antara 7 hingga 9 orang. Hanya terdapat 2 orang atau 4 % daripada pengusaha yang mempunyai tanggungan lebih daripada 10 orang. Seramai 26 orang atau 52 % daripada pengusaha mempunyai tanggungan

yang agak kecil iaitu di antara 1 hingga 6 orang. Ini adalah kerana ada di antara anak-anak mereka itu telah bekerja sendiri atau telah mendirikan rumahtangga dan berkeluarga. Jumlah pengusaha yang mempunyai tanggungan 1 hingga 6 orang ini adalah yang paling ramai di kalangan pengusaha di Kuala Besut ini. Jumlah tanggungan yang telah ditunjukkan di dalam jadual 8 tadi adalah merangkumi anak-anak pengusaha yang masih bersekolah dan juga yang tidak bersekolah.

3.7 PENDIDIKAN

JADUAL 9: BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT TARAF PENDIDIKAN

TARAF PENDIDIKAN	BIL.	%
BERPENDIDIKAN	42	84
TIDAK BERPENDIDIKAN	8	16
JUMLAH	50	100

Jadual di atas menunjukkan taburan pendidikan pengusaha. Seramai 42 orang atau 84 % daripada pengusaha menerima pendidikan samada pendidikan asas yang bercorak keagamaan ataupun pendidikan rendah dan menengah. Seramai 8 orang atau 16 % pula daripada pengusaha tidak pernah mendapat

pendidikan. Jika dilihat secara keseluruhan, jumlah pengusaha yang mendapat pendidikan adalah jauh lebih tinggi kerana sudah menjadi kebiasaan bagi penduduk di sini, terutamanya bangsa Melayu memberikan pendidikan asas yang berbentuk keagamaan kepada anak-anak mereka. Selepas mendapat pendidikan asas ini, terpulanglah kepada keputusan ibubapa mereka dan juga pengusaha sendiri bagi meningkatkan lagi tingkat pendidikan yang diterima. Jadual di bawah menunjukkan tingkat-tingkat pelajaran atau pendidikan yang diterima oleh pengusaha.

JADUAL 10: BILANGAN PENGUSAHA MENGIKUT
TINGKAT PELAJARAN

TINGKAT PELAJARAN	BIL.	%
TIDAK BERPENDIDIKAN	8	16
ASAS / UGAMA / RENDAH	39	78
MENENGAH	3	6
TINGGI / INSTITUSI	-	-
JUMLAH	50	100

Daripada jadual di atas, tingkat pelajaran yang paling kerap dicapai oleh pengusaha ialah pendidikan asas atau

keagamaan ataupun pendidikan rendah. Ianya berjumlah seramai 39 orang atau 78 %. Terdapat hanya 3 orang atau 6 % daripada pengusaha mendapat pendidikan menengah. Tidak ada seorang pun di antara pengusaha yang mendapat pendidikan peringkat tinggi atau institusi.

Keadaan pencapaian pelajaran yang diterima oleh para pengusaha ini berpunca dari faktor-faktor ekonomi pada masa dahulu. Ibubapa mereka pada masa itu tidak mempunyai wang yang cukup untuk membiayai pelajaran anak-anak mereka ke peringkat yang lebih tinggi. Ini ditambahkan lagi dengan sikap dan nilai keluarga dahulu (tradisional) yang tidak begitu mementingkan sangat soal-soal pelajaran. Minat dan usaha dari pihak pengusaha sendiri untuk meninggikan taraf pelajaran mereka juga kurang kerana sifat berpuas hati dan cukup dengan pengetahuan asas sahaja.

Bagi pengusaha yang mendapat pendidikan peringkat menengah pula, bilangan mereka adalah amat sedikit. Dari 3 orang atau 6 % itu, terdapat seorang bekas guru dan 2 orang bekas pekerja swasta. Pekerja swasta ini pula berhenti daripada meneruskan pelajaran setelah mendapat pekerjaan atau tidak dapat lagi menyambung pelajaran ke peringkat yang lebih tinggi kerana faktor-faktor kemiskinan dan lain-lain.

3.8 PEKERJAAN TERDAHULU

Dari apa yang dapat ditemui, lebih daripada separuh dari

pengusaha-pengusaha yang membuat pelbagai pekerjaan sebelum terlibat dengan aktiviti perusahaan ini. Di antara pekerjaan-pekerjaan yang telah dibuat oleh pengusaha-pengusaha sebelum melibatkan diri di dalam perusahaan ini dapat dilihat di dalam jadual di bawah.

JADUAL 11: PEKERJAAN TERDAHULU PENGUSAHA

JENIS PEKERJAAN	BIL.	%
KAKITANGAN KERAJAAN	4	8
KAKITANGAN SWASTA	2	4
NELAYAN	8	16
BERNIAGA	4	8
BEKERJA SENDIRI	12	24
LAIN-LAIN (BERTANI DAN TELAH TERLIBAT DENGAN PERUSAHAAN)	20	40
JUMLAH	50	100

Daripada jadual 11, didapati mereka yang membuat pekerjaan seperti bekerja sendiri dan menjadi nelayan merupakan yang paling besar jumlahnya iaitu seramai 20 orang atau 40 %.

Kerana pendapatan yang rendah di bidang kerja-kerja itulah maka mereka menceburkan diri ke bidang perusahaan perikanan ini. Pendapatan yang sedikit ini juga menjadi sebab kepada kebanyakan pengusaha yang bekerja sebagai peniaga dan menjadi kakitangan kerajaan dan swasta. Selain daripada itu, ada juga sebab-sebab lain seperti kemalangan (kebakaran), bosan atau pencen dan lain-lain.

Jadual di bawah akan menunjukkan sebab-sebab pengusaha-pengusaha berhenti daripada pekerjaan terdahulu.

JADUAL 12: SEBAB-SEBAB BERHENTI

SEBAB-SEBAB	BIL.	%
PENDAPATAN RENDAH	22	44
BOSAN ATAU PENCEN	19	38
LAIN-LAIN	9	18
JUMLAH	50	100

Daripada jadual di atas didapati sebab utama pengusaha-pengusaha menceburkan diri ke dalam bidang perusahaan ini ialah kerana pendapatan dari kerja dahulu adalah rendah, seperti pendapatan yang diperolehi dengan menjadi nelayan, peniaga, bekerja sendiri, bertani dan mengambil upah bekerja

di perusahaan-perusahaan yang ada. Jadi mereka beralih ke bidang perusahaan ini dengan sepenuh masa bagi meninggikan lagi pendapatan mereka.

Bagi yang bekerja dengan kerajaan pula, bidang perusahaan ini merupakan alternatif terbaik setelah berpencen atau berhenti daripada satu-satu tugas. Ada juga pengusaha yang merasa bosan dengan pekerjaan terdahulu dan menceburkan diri ke dalam perusahaan ini untuk mencuba nasib.

DAFTAR PUSTAKA

Perdagangan Luar

Perdagangan Dalam

Mencakupkan Perdagangan

Domestik dan Asing

Perdagangan Internasional

Perdagangan (perdagangan)

BAB IV

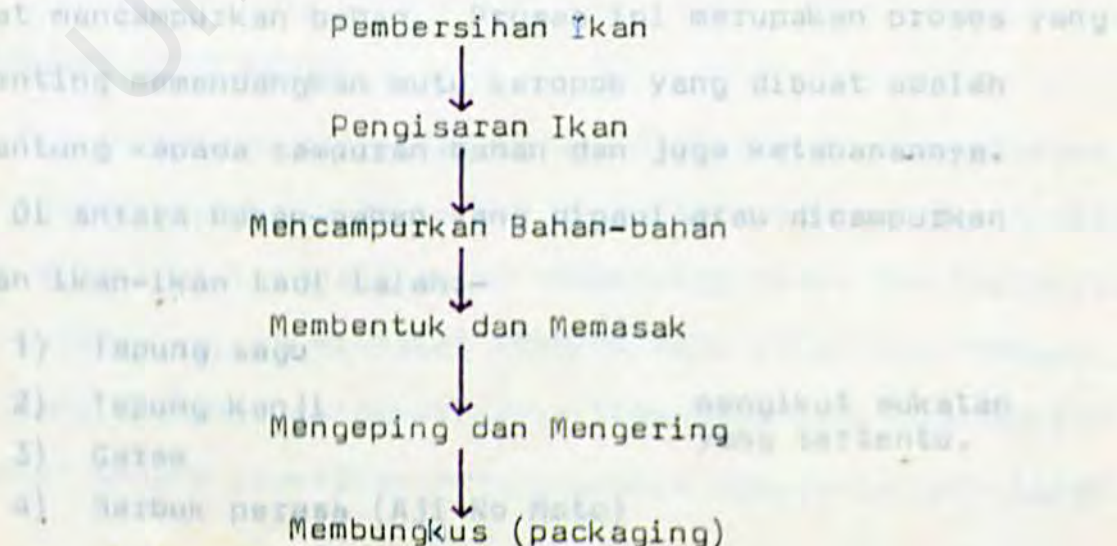
JENIS PERUSAHAAN DAN PROSES PENGELUARAN

Di dalam bab ini, akan dibincangkan tentang jenis-jenis perusahaan yang dikaji. Ini termasuklah perbincangan mengenai proses pengeluaran setiap perusahaan. Perkara-perkara yang akan turut disentuh ialah faktor-faktor pengeluaran seperti buruh (labour), modal, punca kewangan, teknologi, kepimpinan, pemasaran dan permintaan.

4.1 (a) PEMEROSSESAN KEROPOK

Keropok yang terhasil di pasaran telah melalui beberapa proses. Secara ringkasnya, proses-proses di dalam pengeluaran keropok bolehlah di bahagikan kepada 6 (enam) peringkat, sebagaimana yang ditunjukkan di dalam gambarajah di bawah.

RAJAH 1: PROSES PENGELUARAN KEROPOK



Pembersihan Ikan

Keseluruhan proses ini dikerjakan dengan tangan dan biasanya dilakukan oleh orang perempuan. Ikan yang baru tiba dari laut dibuang kepalanya, ekor dan juga perut. Kemudian ia dibersihkan dan dibuang tulangnya. Biasanya kerja ini dibuat oleh mesin tetapi bagi pengusaha yang tidak mempunyai mesin pengasing tulang, mereka hanya membuang tulang-tulang yang kasar sahaja dengan menggunakan tangan.

Pengisaran Ikan

Setelah dibuang tulangnya, ikan-ikan tadi dikisar untuk menghancurkan dan melumatkan dagingnya. Proses ini dibuat sebaik sahaja ikan dibersihkan untuk mengelakkannya dari menjadi busuk.

Mencampurkan bahan-bahan

Ikan-ikan yang telah siap dikisar tadi dibawa pula ke tempat mencampurkan bahan. Proses ini merupakan proses yang terpenting memandangkan mutu keropok yang dibuat adalah bergantung kepada campuran bahan dan juga ketahanannya.

Di antara bahan-bahan yang digaul atau dicampurkan dengan ikan-ikan tadi ialah:-

- 1) Tepung sagu
 - 2) Tepung kanji
 - 3) Garam
 - 4) Serbuk perasa (Aji No Moto)
- mengikut sukatan yang tertentu.

Membentuk dan Memasak

Campuran yang telah sebatl tadi dibiarkan selama beberapa ketika untuk memejal, dan kemudian barulah dibentuk. Proses ini juga dikenali dengan 'menongkol'. Tongkol-tongkol keropok ini kemudiannya disusun dalam tingkat-tingkat di dalam 'pengukus'. Ada juga yang menggunakan kaedah merebus di mana tongkol keropok itu direbus terus di dalam air. Proses ini dilakukan selama lebih kurang setengah ($\frac{1}{2}$) jam.

Tongkol-tongkol yang telah siap dimasak tadi dibiarkan sejat selama semalaman. Ini adalah untuk menjamin ianya betul-betul kering untuk dipotong.

Mengeping dan Mengering

Dalam peringkat ini, keropok yang telah ditongkolkan tadi dipotong menjadi kepingan-kepingan. Kemudian kepingan-kepingan itu diatitkan di atas penjemur dan dijemurkan ditengah panas matahari selama satu hari.

Membungkus (packaging)

Ini merupakan peringkat terakhir proses di mana keropok yang telah kering tadi diisikan ke dalam paket-paket. Setiap paket biasanya ditimbang untuk menentukan berat dan harganya.

Seterusnya, paket-paket keropok tadi dilabelkan dengan nama yang biasanya mengikut jenis ikan dari mana keropok itu dibuat. Antara ikan-ikan yang biasanya dibuat keropok ialah

seperti Ikan Tamban dan Ikan Parang. Label-label keropok biasanya dibuat mengikut nama syarikat atau nama pengusaha.

4.1 (b) PEMEROSSESAN BUDU

Pemerossesan budu secara ringkasnya dapat dibahagikan kepada dua cara atau kaedah, iaitu:-

- 1) Kaedah tradisional
- 2) Kaedah moden.

Sungguhpun terdapat perbezaan di antara dua kaedah ini, namun pengusaha yang menjalankan proses cara moden amatlah bergantung kepada pengusaha tradisional untuk membekalkan budu-budu yang telah diperam atau dijeruk.

Kaedah Tradisional

Bahan terpenting di dalam proses membuat budu ini ialah ikan bilis. Inilah sebabnya kebanyakan pengusaha juga menjalankan perusahaan membuat budu.

Ikan bilis yang baru sampai dari laut dibasuh dan dicampur dengan garam. Ia kemudiannya diisi ke dalam tempayan atau tong besar yang dipanggil "leger". Bekas-bekas ini kemudiannya ditutup kemas dan dibiarkan (diperam) sehingga 8 (lapan) bulan atau lebih. Semakin lama bilis tadi diperam, semakin tinggi pula mutu budu yang akan dihasilkan jika ia tidak mengalami kerosakan. Kesyedapan budu juga bergantung kepada mutu ikan bilis itu sendiri.

Setelah diperam, barulah ianya dibotolkan untuk jualan. Budu-budu jenis ini biasanya dikenali dengan nama 'budu tidak masak' dan dijual pada kebiasaannya dengan harga \$ 5.00 (lima ringgit) secupak. Bagi pengusaha yang menjalankan kaedah memasak (moden), ianya dibeli mengikut harga cupak bagi satu tempayan atau 'leger'.

Kaedah Moden

Pemerosesan budu yang telah diperam (dijeruk) tadi bermula dengan memasak. Pengusaha-pengusaha yang menggunakan kaedah moden kebanyakannya menggunakan 'boiler' untuk memasak budu. Ada juga yang masih menggunakan dapur sahaja. Budu dimasak bagi mempercepatkan proses penghancuran ikan. Kemudiannya, manisan dan garam dicampurkan ke dalamnya.

Setelah dimasak, budu-budu tadi ditapis dan akhir sekali diisikan kedalam botol untuk jualan.

4.1 (c) PEMEROSAN IKAN BILIS

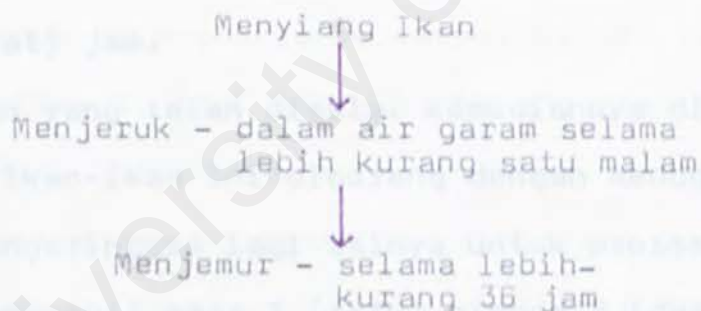
Ikan bilis biasanya didapati daripada nelayan pukat jerut atau pukat bilis. Ikan bilis yang sampai terus dibasuh dan digaul dengan garam. Ia kemudiannya direbus. Proses merebus ini biasanya mengambil masa di antara 20 (dua puluh) hingga 30 (tiga puluh) minit sahaja. Setelah itu, ianya disejatkan bagi mengeluarkan air rebusan tadi. Akhir sekali ikan bilis tadi dijemur selama 8 (lapan) hingga 9 (sembilan)

jam untuk mengeringkannya.

4.1 (d) PEMEROSSESAN IKAN KERING

Di antara ikan-ikan yang selalunya dibuat ikan kering ialah Ikan Tamban, Ikan Kikek dan Ikan Petata. Proses pertama di dalam membuat ikan kering ialah menyang. Seterusnya proses menjeruk atau memeram dan akhir sekali ikan-ikan itu dijemur. Secara ringkasnya proses-proses ini ditunjukkan di dalam rajah di bawah:-

RAJAH 2: PROSES PENGELUARAN IKAN KERING



4.1 (e) PEMEROSSESAN BAJA IKAN

Baja ikan merupakan satu perusahaan yang baru di daerah ini dan terdapat hanya 3 (tiga) pengusaha sahaja yang menjalankan perusahaan ini. Bahan utamanya ialah ikan. Harga bagi baja ikan baik adalah lebih tinggi daripada baja daripada ikan busuk (buruk) atau juga dikenali dengan 'ikan baja'. Jenis-jenis ikan tidak diambil-kira kerana semua jenis ikan

boleh digunakan untuk membuat baja ikan ini.

RAJAH 3: PROSES PENGELUARAN BAJA IKAN

Menyalai - untuk mengeringkan ikan



Menggoreng - untuk menghancurkan ikan



Mengisar - untuk mendebukan ikan

Pada peringkat pertama, ikan-ikan diaturnakan di atas pelapis-pelapis dan disalai di dalam satu rumah salai yang dikenali sebagai "gok". Penyalaian ini mengambil masa lebih-kurang 4 (empat) jam.

Ikan-ikan yang telah disalai kemudiannya dibawa ke tempat menggoreng. Ikan-ikan ini digoreng dengan menggunakan kawah besar bagi mengeringkan lagi isinya untuk proses menghancur. Proses ini mengambil masa 1 (satu) hingga 2 (dua) jam.

Peringkat terakhir ialah mengisar ikan untuk dijadikan dalam bentuk debu. Pada keseluruhannya semua proses ini, kecuali proses menyalai menggunakan kaedah moden.

Baja ikan yang telah didebukan tadi dimasukkan ke dalam guni dan siap untuk dipasarkan sebagai makanan ayam, itik, babi dan lain-lain.

4.1 (f) PEMEROSSESAN SOTONG KERING

Secara ringkasnya, proses sotong kering dapatlah digambarkan seperti gambarajah di bawah:-

RAJAH 4: PROSES PENGELUARAN SOTONG KERING

Membuang Kulit Sotong



Menjemur



Membungkus (packaging)

Sotong-sotong yang tiba ke tempat proses (tempat ini biasanya terletak di tepi pantai) disiang atau dibuang kulit dan dibelah dua. Kemudiannya, sotong-sotong itu diaturnya di atas jaring-jaring penjemur dan dibiarkan di tengah panas matahari selama $\frac{1}{2}$ (setengah) hari. Sotong-sotong yang telah siap dijemur kering kemudiannya dibawa ke tempat membungkus dan ditimbang mengikut gred-gred sotong.

Sotong-sotong yang biasa dikeringkan adalah seperti Sotong Jarum, Sotong Tak Rak, Sotong Mabang dan Sotong Katak. Gred-gred sotong kering adalah mengikut jenis sotong itu sendiri.

Setelah dilihat peringkat-peringkat dalam proses pengeluaran bagi tiap-tiap jenis perusahaan, di sini akan dibincangkan pula faktor-faktor atau ciri-ciri yang terdapat di dalam

perusahaan-perusahaan tersebut. Sebagaimana yang telah diterangkan di awal bab IV ini, di antara sifat-sifat perusahaan itu yang diberikan perhatian adalah tenaga kerja atau buruh, modal, punca kewangan, teknologi, kepimpinan, pemasaran, pembekalan bahan-bahan mentah, masa perusahaan dan pendapatan.

4.2 TENAGA KERJA (BURUH)

Tenaga kerja utama yang wujud dalam hampir kesemua perusahaan adalah tenaga kerja keluarga, di mana isteri, anak-anak dan sanak-saudara yang rapat membantu dalam setiap proses pengeluaran. Ini adalah bersesuaian dengan sifat perusahaan itu sendiri yang bercorak industri keluarga, dan dijalankan secara kecil-kecilan.

Walaupun bagaimanapun, terdapat juga pengusaha yang mengupah atau menggaji orang-orang lain di dalam mengendalikan pengeluarannya. Orang-orang atau pekerja ini biasanya terdiri daripada jiran-jiran dan handai-handai mereka. Upah bagi pekerja-pekerja ini pula biasanya dibayar mengikut jenis-jenis kerja dan juga jumlah bagi kerja yang dilakukan.

Konsep kerja mereka (pekerja-pekerja upayah) pula tidaklah memenuhi konsep organisasi sepenuhnya di mana mereka hanya wujud sebagai satu bentuk organisasi yang tidak formal. Ini adalah kerana tiada sebarang perjanjian atau kontrak yang dibuat dengan pekerja (majikan). Mereka (pekerja) bebas untuk

datang bekerja ataupun tidak.

Kadar upah atau bayaran yang diberikan kepada pekerja-pekerja bolehlah diringkaskan seperti yang ditunjukkan di dalam jadual di muka sebelah.*

Secara amnya kesemua pengusaha mengupah pekerja. Pekerja-pekerja ini pula lebih bersifat sukarela di mana mereka bebas untuk bekerja dengan mana-mana pihak. Bilangan pekerja yang terlibat pula bergantung kepada bekalan bahan utama iaitu ikan. Besar atau kecilnya jumlah pengeluaran juga menentukan bilangan pekerja. Pengusaha pula terlibat sebagai tenaga kerja utama yang menjalankan pengurusan, pengawasan dan penjualan atau pemasaran.

4.3 MODAL DAN SUMBER KEWANGAN

Perkara penting dalam satu-satu pengeluaran adalah modal. Ianya bertujuan menyediakan alat kelengkapan dan bekalan bahan-bahan mentah. Secara perhubungan yang saling lengkap melengkapi, faktor-faktor lain seperti musim dan pengurusan juga menentukan sejauh mana modal berjaya mendatangkan keuntungan.

Secara keseluruhannya, modal pengusaha di kawasan ini terbahagi kepada dua bahagian yang utama. Bilangan para pengusaha yang mempunyai modal sendiri dan pengusaha yang bermodal pinjaman seperti yang ditunjukkan di dalam jadual di bawah:-

JADUAL 13: SUMBER MODAL PENGUSAHA

JENIS MODAL	BIL.	PERATUS
SENDIRI	29	58
PINJAMAN BANK PERTANIAN, MARA DAN LAIN LAIN	21	42
JUMLAH	50	100

Modal Sendiri

Daripada jadual di atas, terdapat 58 % daripada para pengusaha yang mempunyai modal sendiri. Dalam modal jenis

ini, pengusaha mengeluarkan belanja sendiri bagi memulakan sesuatu perusahaan itu. Daripada temubual dengan responden, kebanyakan mereka mendapatkan modal itu dengan cara menjual harta benda mereka seperti tanah, rumah dan sebagainya. Ada juga sebilangan responden yang memang berasal dari kalangan keluarga yang berada. Mereka ini mendapatkan modal dari simpanan atau pelaburan mereka sendiri.

Modal Pinjaman

Empat puluh lapan (48) peratus daripada jumlah pengusaha membuat pinjaman sebagai modal. Pinjaman-pinjaman itu termasuklah pinjaman dari pihak tertentu seperti Bank Pertanian, Bank Bumiputra dan Majlis Amanah Rakyat (MARA). Kadar faedah yang dikenakan oleh bank-bank ini biasanya di antara 2 % (dua peratus) hingga 8 % (lapan peratus). Setiap pinjaman yang dibuat mestilah disertakan dengan cagaran. Cagaran ini biasanya dibuat dalam bentuk tanah, rumah dan kebun.

Daripada jumlah yang membuat pinjaman ini ada juga yang meminjam dari sanak saudara atau orang persorangan. Ini terpaksa menyediakan modal tertinggal kerana alat kelengkapan termasuklah rakan-rakan atau adik-beradik.

yang mereka gunakan seperti mesin pengisar, penggoreng dan rumah sajak memerlukan banyak belanja. Bagi pengusaha budu itu pula, modal yang tinggal itu digunakan untuk menyediakan kelengkapan moden seperti alat perebus (boiler), mesin pengisar, mesin penapis, mesin pengisai, mesin penutup botol dan sebagainya.

JADUAL 14: KEDUDUKAN MODAL PENGUSAHA-PENGUSAHA

JUMLAH MODAL	BIL.	%
\$1,000 - \$10,000	12	24
\$11,000 - \$15,000	22	44
\$16,000 - \$25,000	13	26
\$26,000 - \$50,000	3	6
JUMLAH	50	100

Daripada jadual di atas, hanya 6 % (enam peratus) sahaja daripada 50 (lima puluh) orang responden mempunyai modal di antara \$25,000 hingga \$50,000. Ini adalah kerana bilangan pengusaha yang bermodal tinggi bagi menyediakan peralatan yang baik dan lengkap adalah kecil sekali. Jumlah pengusaha yang diberikan tadi termasuklah pengusaha baja ikan dan seorang pengusaha budu. Bagi pengusaha baja ikan, mereka terpaksa menyediakan modal tertinggi kerana alat kelengkapan yang mereka gunakan seperti mesin pengisar, penggoreng dan rumah salai memerlukan banyak belanja. Bagi pengusaha budu itu pula, modal yang tinggi itu digunakan untuk menyediakan kelengkapan moden seperti alat perebus (boiler), mesin pengisar, mesin penapis, mesin pengisi, mesin penutup botol dan sebagainya.

Jumlah pengusaha yang mempunyai modal di antara \$11,000 hingga \$25,000 merupakan jumlah yang terbesar. Kira-kira 70 % (tujuh puluh peratus) daripada pengusaha-pengusaha menggunakan sebahagian dari kelengkapan moden. Umpamanya bagi pemerosesan keropok, jika pengusaha mahu menggunakan kelengkapan moden sepenuhnya, jumlah modal yang diperlukan adalah kira-kira \$25,000. Ini termasuklah menyediakan mesin pengasing tulang, mesin pengisar, peti sejuk, mesin pemotong, alat merebus dan mesin pembungkus.

Begitu juga pada perusahaan-perusahaan lain seperti ikan bilis, ikan kering dan sotong kering. Jika ianya hendak dijalankan secara moden, ia memerlukan modal yang besar. Ini tidak mungkin dapat dilakukan oleh pengusaha memandangkan sumber-sumber modal amat terhad bagi mereka. Jadual 15 (di muka sebelah) menunjukkan anggaran modal yang diperlukan oleh pengusaha bagi perusahaan mereka jika menggunakan kelengkapan moden.

Pembekalan bahan-bahan pengaliran di bawah daripada

2 (dua) tempat berikut:-

(1) Daripada Kuala Besut

(2) Daripada luar Kuala Besut

Manakala beberapa pengusaha mendapatkan bekalan ikan daripada

Kuala Besut yang merupakan pusat perdagangan dan pengaliran

hasil laut. Ada juga pengusaha yang mendapatkannya dari

kawasan luar seperti Kota Bharu atau Pasir Putih. Ini dilaku-

kan terutamanya jika bekalan ikan di Kuala Besut tidak mencukupi.

JADUAL 15: ANGGARAN MODAL BAGI PEMEROSSESAN
SECARA MODEN

PEMEROSSESAN	ANGGARAN MODAL
KEROPOK	\$ 25,000
BUDU	\$ 50,000
IKAN KERING	\$ 20,000
IKAN BILIS	\$ 25,000
BAJA IKAN	\$100,000
SOTONG KERING	\$ 20,000

4.4 BEKALAN

Pembekalan bahan utama pengeluaran didapati daripada

2 (dua) tempat iaitu:-

- (1) Daripada Kuala Besut
- (2) Daripada luar Kuala Besut

Hampir kesemua pengusaha mendapatkan bekalan ikan daripada Kuala Besut yang merupakan pusat pendaratan dan pengumpulan hasil laut. Ada juga pengusaha yang mendapatkannya dari kawasan luar seperti Kota Bharu atau Pasir Putih. Ini dilakukan terutamanya bila bekalan ikan di Kuala Besut tidak mencukupi.

Bahan-bahan keperluan yang lain seperti kanji, sagu, garam dan sebagainya didapati daripada Kuala Besut. Pembekalan bahan ini biasanya dibuat melalui pemborong atau peraih dan pekedai runcit. Mereka-mereka ini pula mendapatkan bekalan mereka daripada Kota Bharu dan Kuala Terengganu.

Pembelian bahan mentah seperti ikan, sagu, kanji, garam dan lain-lain dibuat secara tunai dan hutang. Hutang ini mereka bayar ketika mendapat hasil dari jualan mereka.

Jadual di bawah menunjukkan harga mengikut kuantiti bagi bahan-bahan mentah di Kuala Besut.

JADUAL 16: HARGA BEKALAN DI KUALA BESUT

BAHAN	HARGA SE TONG / BEG
IKAN	\$ 20 - \$ 30 (semasa ikan banyak) \$ 40 - \$ 50 (semasa ikan sedikit)
SAGU	\$ 20 - \$ 22 se beg
GARAM	\$ 10 - \$ 15 se beg
KANJI	\$ 15 - \$ 20 se beg
SOTONG	\$180 - \$280 se tong
IKAN BILIS	\$ 40 - \$ 50 se tong
IKAN BAJA	\$ 4 - \$ 6 se tong (ikan buruk) \$ 8 - \$ 9 se tong (yang lebih elok)

Bagi pembekalan ikan, kebanyakannya adalah melalui Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM), di mana ikan-ikan yang baru tiba dari laut dilelong dan dijual di Kompleks LKIM di Kuala Besut.

JADUAL 17

PEMEROSAN	JUMLAH (KILOGRAM)	%
KEROPOK	1,321,907	8.8
BUDU	165	0.001
IKAN KERING	300,792.5	2.0
BAJA IKAN	558,183	3.7
JUMLAH	2,181,047.5	14.5

* Jumlah Bagi 1985 = 14,942,192.5 kg.

AGIHAN IKAN BASAH MENGIKUT PEMEROSAN
KOMPLEKS PERIKANAN LKIM KUALA BESUT

* Sumber: Data Lembaga Ikan Malaysia (LKIM), Kuala Besut, 1985.

Daripada perangkaan yang telah dibuat oleh Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM), didapati penggunaan ikan dari Kompleks Perikanan LKIM, Kuala Besut adalah berjumlah 2,181,047.5 kg. Ini merupakan 14.5 % dari jumlah besar yang dikendalikan iaitu 14,942,192.5 kilogram pada sepanjang tahun 1985.

4.5 TEKNOLOGI PENGELUARAN

Teknologi merupakan aspek penting dalam pengeluaran. Ianya menentukan kualiti dan kuantiti penghasilan. Ia juga bergantung kepada faktor modal sepertimana yang telah dihuraikan terdahulu. Modal menentukan samada satu-satu bentuk teknologi (moden dan tradisional) wujud di dalam satu-satu perusahaan di kawasan ini.

Secara keseluruhannya, penggunaan teknologi moden di kawasan ini adalah menggalakkan. Tetapi mereka tidaklah menggunakan teknologi moden sepenuhnya. Ini disebabkan oleh modal yang tidak mencukupi oleh kebanyakan pengusaha. Namun begitu di dalam pengeluaran mereka telah sedar akan keberkesanan menggunakan teknologi moden seperti alat perebus (Boiler), teknologi moden dan mencuba sedaya upaya menggunakan sebahagian daripada alat-alat moden di dalam perusahaan mereka. Ini adalah kerana kesan teknologi moden terhadap mutu dan jumlah pengeluaran yang tinggi berbanding dengan cara tradisional.

JADUAL 18: BILANGAN PENGUSAHA YANG MENGGUNAKAN TEKNOLOGI MODEN DAN KAEDAH TRADISIONAL

KAEDAH / TEKNOLOGI	BIL.	%
MODEN	38	76
TRADISIONAL	12	24
JUMLAH	50	100

Daripada jadual (muka sebelah), peratus pengusaha yang menggunakan kaedah moden adalah lebih tinggi berbanding dengan peratus pengusaha yang menggunakan kaedah tradisional. Jumlah terbesar datang daripada pengusaha keropok di mana kesemua pengusaha keropok di daerah ini menggunakan teknologi moden di dalam proses pengeluaran mereka. Ianya menjimatkan tenaga dan mempercepatkan proses pengeluaran. Sebagai contoh, penggunaan mesin pengisar ikan dan juga mesin pengasing tulang yang menjimatkan banyak masa. Kaedah moden yang digunakan ini jauh lebih ekonomik dari segi perbelanjaan dan masa.

Bagi perusahaan budu, hanya seorang pengusaha sahaja yang menggunakan teknologi moden seperti alat perebus (boiler), penapis, pengisi dan sebagainya. Ini adalah kerana pengusaha lain tidak mampu menyediakan modal bagi menggunakan alat-alat tersebut. Begitu juga dengan perusahaan lain seperti ikan bilis, ikan kering dan sotong kering. Penggunaan teknologi moden yang sepenuhnya tidak dapat dilakukan oleh kerana masalah modal.

4.6 MASA PERUSAHAAN DAN PENGELUARAN

Kedua-dua aspek masa perusahaan dan juga pengeluaran saling berkaitan di antara satu sama lain. Apa yang dimaksudkan dengan pengeluaran di sini ialah kuantiti pengeluaran yang dihasilkan oleh pengusaha. Kuantiti atau jumlah pengeluaran

ini adalah bergantung kepada masa perusahaan.

Masa perusahaan mengikut pengertian ringkas yang dapat diberi sebagai musim atau jangka waktu bagi satu-satu perusahaan itu membuat pengeluaran dengan banyak. Jadi, kuantiti pengeluaran adalah bergantung kepada masa atau musim satu-satu perusahaan itu.

Masa perusahaan pula ditentukan oleh bekalan bahan mentah utama iaitu ikan. Manakala bekalan bahan mentah (ikan) ini pula bergantung kepada keadaan cuaca dan juga musim yang dialami oleh negara kita.

Secara keseluruhannya, masa perusahaan bagi kesemua perusahaan adalah bermula daripada bulan April hinggalah ke bulan Oktober. Pada masa ini, bekalan ikan adalah menggalakkan kerana laut belum lagi bergelora. Pada musim ini, pengeluaran yang dibuat oleh pengusaha-pengusaha amat banyak kerana bekalan bahan-bahan mentah seperti ikan, sotong dan ikan bilis sentiasa ada dan agak senang didapati.

Manakala dari bulan November hingga ke bulan Mac, kadar pengeluaran adalah berkurangan kerana pada masa ini angin Monsun Timur Laut bertiup kencang dan keadaan laut bergelora. Musim yang juga dikenali dengan musim tengkujuh ini menyebabkan nelayan tidak dapat turun ke laut dengan tetap dan ini akan menimbulkan masalah kepada pengusaha-pengusaha untuk mendapat bekalan bahan mentah yang utama.

Jadual di bawah akan menunjukkan bulan-bulan di mana pengeluaran amat menggalakkan bagi pengusaha-pengusaha.

JADUAL 19: MUSIM-MUSIM PENGELUARAN TINGGI

PENGELUARAN	MASA MENGIKUT BULAN
KEROPOK	APRIL - OKTOBER
BUDU	OGOS - OKTOBER (PALING BANYAK)
IKAN KERING	APRIL - OKTOBER
IKAN BILIS	OGOS - OKTOBER (PALING BANYAK)
SOTONG KERING	APRIL - JULAI (PALING BANYAK)
BAJA IKAN	APRIL - OKTOBER

Bagi perusahaan budu, pengeluaran pada bulan-bulan lain juga dijalankan dan ini bergantung kepada bekalan ikan bilis. Di antara bulan Disember hingga Mac, pengeluarannya adalah rendah sedikit berbanding dengan masa-masa utama yang tercatat di atas tadi.

Setelah dilihat masa perusahaan yang menghasilkan pengeluaran tinggi bagi pengusaha-pengusaha, akan diberikan pula pengeluaran-pengeluaran yang dibuat dalam sehari atau sebulan.

JADUAL 20: PENGELUARAN MENGIKUT HARI/BULAN

PEMEROSAN	PENGELUARAN SEHARI/KAMPIT	BIL.	%
KEROPOK	100 - 250	14	21.5
	251 - 400	14	21.5
	401 - 550	14	21.5
	551 - 700	7	10.8
	701 - 850	1	1.5
	851 - 1000	4	6.2
	1001 - 1500	9	13.8
	1500 ke atas	2	3.1
	JUMLAH	65	100
	PENGELUARAN SEBULAN/DOZEN		
BUDU	200 - 300	1	20
	300 - 400	2	40
	400 - 600	1	20
	600 - 1000	1	20
	1000 ke atas	-	-
	JUMLAH	5	100
	PENGELUARAN SEHARI/TONG		
IKAN KERING	1 - 10	2	18.1
	10 - 20	4	36.3
	20 - 30	5	45.4
	JUMLAH	11	100
	PENGELUARAN SEHARI/TONG		
BAJA IKAN	30 - 50	2	66.7
	50 - 80	-	-
	80 - 100	1	33.3
	JUMLAH	3	100

Daripada jadual tadi, peratus pengeluaran terbesar bagi keropok ialah 64.5 %. Ini adalah untuk 100 hingga 550 kampil sehari. Jumlah ini datangnye dari pengusaha-pengusaha yang kebanyakannya menggunakan peralatan yang kurang maju dan lengkap. Bagi pengusaha yang mempunyai kelengkapan memproses yang lebih moden dan cekap, pengeluaran mereka ialah di antara 1000 hingga 1500 kampil sehari. Ini adalah 16.9 % daripada jumlah pengusaha keropok.

Bagi pengeluaran budu, hanya 20 % daripada jumlah para pengusahanya mengeluarkan 600 hingga 1000 dozen botol sebulan. Ini adalah kerana bilangan pengusaha yang menggunakan kaedah moden seperti penggunaan alat perebus (boiler), penapis, mesin penutup botol dan sebagainya sangat sedikit. Pengusaha-pengusaha yang mengeluarkan 300 hingga 400 dozen botol sebulan merupakan jumlah yang terbesar iaitu 40 %. Bagi golongan ini, pengeluaran mereka sedikit berbanding dengan jumlah 20 % di atas, kerana masih lagi menggunakan kaedah tradisional. Tanpa menggunakan kaedah moden, proses pengeluaran budu menjadi lambat dan menggunakan tenaga yang ramai.

Terdapat 66.7 % daripada jumlah pengusaha baja ikan yang mengeluarkan 30 hingga 50 tong sehari. Keupayaan memproses jumlah ini bersesuaian dengan jumlah alat penggoreng yang dipunyai oleh pengusaha-pengusaha berkenaan. Dua orang dari pengusaha ini mempunyai 4 (empat) kawah menggoreng, manakala seorang lagi pengusaha mempunyai hanya 2 (dua) kawah menggoreng. Jumlah tong yang diproses sehari juga bersesuaian dengan Bagi keluarga yang tidak mempunyai kapal, perahan ketua

keadaan teknologi mereka yang hanya menggunakan sebuah jentera pengisar sahaja.

Dari jadual didapati, 45.4 % daripada jumlah pengusaha mengeluarkan 20 hingga 30 tong ikan kering sehari. Jumlah yang kedua besar ialah 36.3 % yang mengeluarkan sebanyak 10 hingga 20 tong ikan kering sehari. Kedua-dua jumlah ini mewakili pengusaha-pengusaha yang memiliki tempat penjemuran dan juga pekerja yang agak ramai dalam proses membuat ikan kering. Bagi jumlah 18.1 % pula, pengusaha-pengusaha hanya menjalankan pemerosesan atau pengeluaran secara kecil-kecilan sahaja. Mereka hanya mengeluarkan di antara 1 hingga 10 tong sahaja dalam sehari.

Perangkaan bagi pengeluaran ikan bilis dan sotong kering tidak dapat dibuat kerana pergantungan terhadap usaha nelayan dan juga bekalan amat tinggi. Pengeluarannya adalah tidak menentu dan mengikut musim. Jika ada bekalan, maka dapatlah pengusaha menjalankan proses pengeluaran. Pengeluaran ini pula bergantung sepenuhnya kepada jumlah bekalan.

4.7 KEPIMPINAN DALAM PENGELUARAN

Secara keseluruhannya, aspek kepimpinan dalam pengeluaran masa rehat, ruti dan lain-lain peraturan. Pekerja juga tidak di kawasan ini menggambarkan bentuk yang sama. Peranan ketua barikat dengan apa-apa perjanjian dengan pengusaha secara atau pemimpin bagi satu-satu perusahaan dipegang oleh orang lelaki. Bagi keluarga yang mempunyai ketua keluarga iaitu bapa, peranan ketua bagi perusahaan itu diserahkan kepadanya. Bagi keluarga yang tidak mempunyai bapa pula, peranan ketua

ini diserahkan kepada anak lelaki.

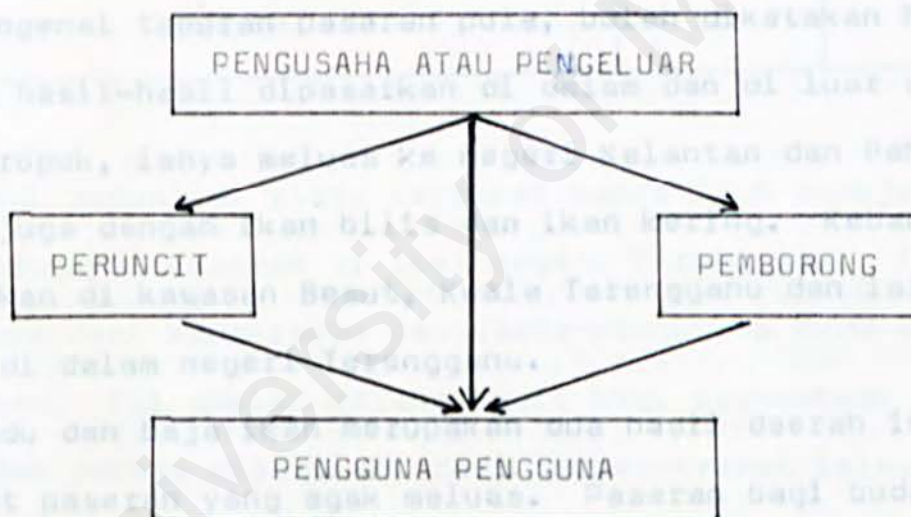
Selain daripada tanggung-jawab pengeluaran, pemimpin atau pengusaha juga memastikan pekerja-pekerjanya mendapat secukup kemudahan yang diperlukan. Di antara kemudahan-kemudahan itu ialah kemudahan meminjam wang bagi waktu-waktu kecemasan. Pemimpin atau ketua di dalam perusahaan ini juga sentiasa menjaga hubungan baik dengan pekerja-pekerjanya. Ini merupakan satu kepentingan bagi menjamin kelicinan pengeluarannya. Faktor hubungan baik ini amat penting bagi pekerja dan pemimpin.

Sebagai rumusannya, kerja-kerja pengeluaran bagi perusahaan di kawasan ini boleh digolongkan sebagai satu bentuk organisasi informal (tidak rasmi). Ini adalah kerana tidak terdapatnya satu bentuk atau struktur pengurusan yang jelas. Kerja atau tanggung jawab dibahagikan mengikut kehendak pengusaha. Pekerja tidak ditetapkan di bahagian tertentu untuk bekerja. Atau dengan perkataan lain, tidak terdapat satu bentuk pengkhususan kerja yang jelas. Pekerja-pekerja boleh ditukarkan kerja mengikut arahan pengusaha (pemimpin). Ianya juga digolongkan ke dalam bentuk organisasi informal kerana tidak wujudnya satu bentuk peraturan yang tegas tentang masa kerja, masa rehat, cuti dan lain-lain peraturan. Pekerja juga tidak terikat dengan apa-apa perjanjian dengan pengusaha secara hitam putih. Biasanya datang ke tempat pengeluaran dan menjualnya dengan harga borong. Biasanya golongan ini

4.8 PEMASARAN

Dalam setiap perusahaan, pemasaran bagi hasil pengeluaran merupakan perkara penting di dalam menentukan pendapatan dan juga penerusan kegiatan itu. Bagi hasil-hasil pengeluaran perusahaan di kawasan ini, pengagihan terbahagi kepada tiga corak yang utama. Pengagihan dibuat samada oleh pengusaha sendiri, pemborong atau peruncit.

RAJAH 6: CORAK AGIHAN



Bagi corak pengagihan yang pertama, pembeli membeli terus daripada pengeluar atau pengusaha. Jumlah yang dibeli adalah kecil, bagi memenuhi keperluan harian sahaja. Manakala bagi corak agihan kedua, iaitu melalui pemborong, pemborong membeli hasil keluaran dengan datang ke tempat pengeluaran dan membelinya dengan harga borong. Biasanya golongan ini

terdiri daripada pemborong-pemborong dari luar kawasan Kuala Besut dan luar negeri Terengganu. Pemborong-pemborong ini biasanya datang dengan van ataupun lori. Pemborong-pemborong ini pula mengagihkan barangan tadi di tempat masing-masing kepada peruncit-peruncit.

Corak ketiga pula ialah pengagihan melalui peruncit-peruncit. Biasanya pengusaha menghantar sendiri barangan mereka kepada peruncit. Peruncit-peruncit ini biasanya terdiri daripada pekedai-pekedai di kawasan ini dan juga sekitarnya seperti Jerteh, Kampung Raja, Semerak dan lain-lain.

Mengenai taburan pasaran pula, boleh dikatakan hampir kesemua hasil-hasil dipasarkan di dalam dan di luar daerah. Bagi keropok, ianya meluas ke negeri Kelantan dan Pahang. Begitu juga dengan ikan bilis dan ikan kering. Kebanyakannya dipasarkan di kawasan Besut, Kuala Terengganu dan lain-lain daerah di dalam negeri Terengganu.

Budu dan baja ikan merupakan dua hasil daerah ini yang mendapat pasaran yang agak meluas. Pasaran bagi budu adalah yang terbesar, di mana ianya diedarkan sehingga ke Perak, Selangor, Melaka, Johor dan Negeri Sembilan. Baja ikan pula di hantar ke Kota Bharu dan Singapura bagi pemerosesan selanjutnya. Baja ikan ini kemudiannya diproses untuk dijadikan makanan binatang ternakan. Bagi pengeluaran baja ikan ini, Kota Bharu dan Singapura adalah merupakan pasaran tetap.

Jadual di bawah menunjukkan taburan pemasaran bagi hasil pengeluaran kawasan ini:-

JADUAL 21: TABURAN PEMASARAN HASIL PERUSAHAAN

TEMPAT PEMASARAN	BIL.	%
KUALA BESUT DAN DALAM NEGERI TERENGGANU	34	68
KUALA BESUT, DALAM DAN LUAR NEGERI TERENGGANU	16	32
JUMLAH	50	100

Dari jadual di atas, terdapat hanya 32 % sahaja pengusaha yang mempunyai pasaran di luar negeri Terengganu. Jumlah ini datangnye dari kebanyakan pengusaha-pengusaha budu dan juga baja ikan. Ini adalah kerana hasil bagi perusahaan ini agak sukar dan jarang diperolehi dari tempat-tempat lain. Bagi hasil-hasil seperti ikan bilis, ikan kering, keropok dan sotong kering, pemasaran hanya bertumpu di daerah Kuala Besut dan dalam negeri Terengganu sahaja. Ini adalah kerana hasil-hasil ini mendapat persaingan yang tinggi dengan pengeluaran daripada negeri-negeri lain seperti Kelantan dan Pahang. Jika pun ada pengusaha yang mempunyai pasaran di luar negeri Terengganu, bilangannya sangatlah kecil. Pemasaran juga bergantung kepada permintaan. Dari jadual,

didapati jumlah pengusaha yang mempunyai pasaran di dalam negeri Terengganu dan Daerah Besut adalah 68 %. Ini adalah kerana permintaan dari kawasan lain di luar Besut dan negeri Terengganu adalah berkurangan dengan adanya aktiviti yang sama di kawasan tersebut. Pengguna biasanya lebih mengutamakan hasil-hasil dari tempat mereka sendiri. Jika pun ada permintaan dari luar Besut dan negeri Terengganu, ianya terlalu didasarkan atas mutu dan rasa hasil keluaran. Tidak hairanlah mengapa pasaran di luar negeri Terengganu adalah rendah bagi hasil pengeluaran di kawasan ini.

Secara ringkasnya, pasaran bagi hasil perusahaan di kawasan Kuala Besut hanya bertumpu di sekitar daerah Besut sahaja. Ini adalah satu bentuk pemasaran yang belum meluas ke kawasan luar dari negeri Terengganu dan ke luar negara. Langkah-langkah bagi memperkembangkan pemasarannya perlulah diambil memandangkan terdapat beberapa perusahaan yang mempunyai potensi pasaran luar negeri.

4.9 HARGA JUALAN

Harga jualan bagi hasil keluaran perusahaan di kawasan ini dipengaruhi dengan besarnya oleh bekalan bahan utama iaitu ikan, dan juga permintaan orang ramai. Secara ringkasnya, dapatlah dikatakan harga jualan akan melambung tinggi di musim-musim pengeluaran yang rendah berbanding dengan harga pada musim-musim pengeluaran tinggi.

Permintaan orang ramai terhadap hasil pengeluaran juga memainkan peranan penting di dalam menentukan harga. Dengan bertambahnya permintaan dalam pasaran, harga akan naik daripada harga biasa dan sebaliknya, akan turun pula jika permintaan terhadapnya berkurangan.

Satu lagi faktor yang menentukan harga hasil perusahaan perusahaan di kawasan ini ialah jumlah pengeluaran atau penawaran oleh pengusaha-pengusaha sendiri. Jika tawaran hasil pengeluaran adalah tinggi, maka harga pasaran akan jatuh lebih rendah dari kebiasaannya.

Jadual di bawah akan menunjukkan senarai harga yang biasa diletakkan oleh pengusaha-pengusaha bagi hasil keluaran perusahaan mereka.

JADUAL 22: HARGA JUALAN MENGIKUT SUKATAN

BARANGAN	HARGA
KEROPOK	\$0.90 - \$1.00 sepeket (300 gram)
BUDU	\$0.60 - \$0.70 sebotol
IKAN BILIS	\$2.00 - \$3.50 sekati
IKAN KERING	\$0.50 - \$1.20 sekati (mengikut ikan)
BAJA IKAN	\$40/= - \$50/= sepikul (mengikut gred)
SOTONG KERING	Harga mengikut jenis atau kelas sotong

Walaupun terdapat harga keropok yang dikira sebagai satu standard atau harga piawai iaitu \$ 0.90 hingga \$ 1.00 sepeket, tetapi bagi belian secara borong atau banyak dikenakan harga \$ 0.80 hingga \$ 0.90 sahaja bagi sepeket. Walaupun begitu, masih ada juga pengusaha yang berani meletakkan harga \$ 0.80 sepeket. Ini berlaku terutamanya bila tawaran keropok di pasaran begitu tinggi.

Harga kilang atau bagi belian secara borong bagi budu pula ialah \$ 0.60 sebotol. Namun begitu persaingan harga tetap hebat kerana ada pengusaha yang berani menjual dengan harga \$ 0.60 sebotol bagi belian biasa. Bagi satu dozen budu, biasanya dijual dengan harga \$ 6.00, tetapi terdapat juga pengusaha yang menjualnya dengan harga \$ 5.50 sedozen.

Bagi ikan kering pula, harganya mengikut jenis ikan yang dikeringkan itu. Bagi ikan tamban, harga yang diletakkan ialah di antara \$ 0.60 hingga \$ 1.20 sekati dan harga yang terendah yang ditawarkan ialah \$ 0.50 sekati.

Ikan bilis di bahagikan kepada dua gred iaitu gred A dan gred B. Bagi ikan bilis gred A iaitu ikan bilis yang lebih baik dan putih warnanya, harga jualannya ialah di antara \$ 2.00 hingga \$ 3.00 sekati. Ikan bilis gred B pula berharga di antara \$ 1.20 hingga \$ 2.50 sekati. Ini merupakan ikan bilis hitam. Harga bagi ikan bilis juga bergantung kepada bekalan ikan itu sendiri. Pada masa ikan bilis banyak, harga ini akan turun hingga \$ 1.20 sekati, manakala pada masa

bekalan bilis berkurangan, harganya naik sehingga \$ 2.50 hingga \$ 3.00 sekati. Oleh itu boleh dikatakan harga ikan bilis bergantung kepada bekalan.

Penjualan baja ikan dibuat dalam dua jenis yang utama. Bagi baja yang diperbuat daripada ikan jenis elok, ia diletakkan di dalam gred A. Baja jenis ini dijual dengan harga di antara \$ 50.00 ke atas sepikul. Manakala bagi baja yang diperbuat daripada ikan baja (ikan yang kurang elok), ia dikategorikan dalam gred B dan dijual dengan harga di antara \$ 40.00 hingga \$ 45.00 sepikul.

Bagi penjualan sotong kering pula, harga ditentukan mengikut gred-gred sotong. Gred-gred sotong ini pula biasanya dikelaskan mengikut saiz. Ada 4 (empat) gred sotong kering dengan harga yang berlainan bagi perusahaan ini. Sotong gred A merupakan sotong termahal dengan harga \$ 21.00 sekilo. Sotong yang tergolong dalam kelas ini ialah jenis Sotong Tak Rak. Bagi sotong kering gred B, ianya terdiri dari jenis Sotong Jarum. Ianya dijual dengan harga di antara \$ 17.00 hingga \$ 18.00 sekilo. Sotong jenis Mabang pula dikategorikan dalam gred C dan harga jualannya ialah \$ 14.00 sekilo. Bagi sotong-sotong jenis lain yang biasanya terdiri dari jenis Sotong Katak, ianya dikelaskan di dalam gred D dan ianya dijual dengan harga di antara \$ 10.00 hingga \$ 13.00 sekilo.

4.10 PENDAPATAN

Pendapatan bagi pengusaha-pengusaha di kawasan ini secara amnya ditentukan oleh jumlah pengeluaran yang dibuat. Pengeluaran pula bergantung kepada faktor-faktor musim dan pembekalan sepertimana yang telah diterangkan di dalam bab terdahulu. Oleh itu satu bentuk perangkaan yang tepat dan kekal mengenai pendapatan para pengusaha tidak dapat dilakukan. Walaubagaimanapun, anggaran pendapatan boleh dilihat dengan menolak jumlah modal dan perbelanjaan dari jumlah jualan. Ini boleh diterangkan dengan contoh di bawah:-

MODAL DAN PERBELANJAAN	\$ 800
JUALAN	\$1,800
\therefore UNTUNG = (JUALAN - MODAL)	\$1,000

Bagi menerangkan contoh yang telah diberi, seorang pengusaha yang mengeluarkan modal dan perbelanjaan sebanyak kira-kira \$ 800 bagi sekali menjalankan proses pengeluaran telah diambil. Di dalam mengira pendapatan pengusaha yang diandaikan ini, hanya 4 (empat) kali pengeluaran sahaja yang dibuat dalam masa sebulan. Ini kerana pengeluaran bergantung kepada pembekalan bahan utama. Jika terdapat pengeluaran yang tinggi atau lebih dari 4 (empat) kali, dengan sendirinya pendapatan pengusaha akan berubah.

Modal dan perbelanjaan = \$800

termasuk: bahan-bahan
upah pekerja
elektrik
air
dan lain-lain

Jumlah jualan dari sekali
pengeluaran = \$1,800

∴ Untung dari sekali pengeluaran = \$1,800 - \$800
= \$1,000

∴ Untung bersih setelah modal
untuk pengeluaran ke 2 ditolak = \$1,000 - \$ 800
= \$200

∴ Pendapatan bagi 4 kali
pengeluaran yang diandaikan
dalam sebulan = \$200 x 4
= \$800

Dari apa yang telah ditunjukkan di atas, hasil jualan dari pengeluaran pertama digunakan sebagai modal pusingan bagi pengeluaran seterusnya. Baki yang ada dari hasil jualan ditolak dengan modal ini adalah untung bersih dan dikira sebagai pendapatan bagi satu kali pengeluaran. Begitu-lah seterusnya, semua untung bersih ini dicampurkan mengikut berapa kali pengeluaran dan dikira sebagai pendapatan sebulan.

Jadual 23 (muka sebelah) akan menunjukkan pendapatan pengusaha-pengusaha di kawasan ini. Ianya didapati berdasarkan jumlah pengeluaran yang paling minima iaitu 4 (empat) kali pengeluaran dalam sebulan.

JADUAL 23: PENDAPATAN PENGUSAHA MENGIKUT BULAN

PENDAPATAN SEBULAN	BIL.	%
\$250 ke bawah	-	-
\$251 - \$500	20	40
\$501 - \$750	16	32
\$751 - \$1,000	10	20
\$1,000 ke atas	4	8
JUMLAH	50	100

Dari jadual di atas, didapati sebanyak 40 % dari para pengusaha menerima pendapatan di antara \$251 hingga \$500. Jumlah ini merupakan jumlah terbesar di mana pengusaha-pengusaha yang menerima jumlah pendapatan ini kebanyakannya kekurangan modal. Kekurangan modal dalam menyediakan jumlah pengeluaran yang besar dan kelengkapan yang baik dengan sendirinya menyebabkan pendapatan yang rendah. Kekecilan pendapatan mereka juga disebabkan oleh persaingan dengan pengusaha yang hasil pengeluarannya lebih teguh di pasaran. Ini dapat dilihat dari segi mutu pengeluaran mereka yang kurang baik untuk bertanding dengan pengeluaran dari pengusaha yang lebih besar dan mempunyai kelengkapan yang lebih baik.

Bagi jumlah pendapatan di antara \$751 hingga \$1,000, terdapat hanya 28 % sahaja pengusaha yang memperolehnya. Ini adalah kerana mereka terdiri dari sebilangan kecil pengusaha-pengusaha yang mempunyai modal pengeluaran yang lebih tinggi. Tambahan pula, perusahaan yang dijalankan oleh mereka merupakan jenis perusahaan yang agak mahal seperti perusahaan ikan bilis, baja ikan dan sotong kering. Ini diikuti dengan jumlah 8 % sahaja pengusaha yang berpendapatan \$1,000 ke atas. Jumlah yang kecil ini datang dari pengusaha-pengusaha baja ikan dan salah seorang daripada pengusaha budu dan keropok. Ini adalah kerana jumlah pengeluaran yang dibuat oleh mereka ini lebih besar dari pengusaha-pengusaha lain. Mereka juga mempunyai kelengkapan yang lebih maju dan lengkap berbanding dengan pengusaha-pengusaha lain. Dengan kelengkapan yang agak baik ini, mereka boleh menjalankan jumlah pemerosesan yang lebih tinggi. Ini seterusnya memberikan pendapatan yang lebih dari pengusaha-pengusaha lain.

Sebagai satu rumusan, dapat dilihat satu perhubungan yang saling kait mengait di antara bekalan, jumlah jualan dan pendapatan. Apa yang menjadi penentu kepada aspek-aspek ini ialah faktor musim. Pendapatan pengusaha secara amnya ditentukan oleh musim. Ini dapat dilihat dalam musim angin Monsun Barat Daya, di mana jumlah pengeluaran adalah tinggi. Pada masa ini, bekalan adalah mencukupi dan pengusaha dapat melakukan pemerosesan dengan lebih banyak dan kerap. Pada

musim ini pengusaha berupaya menjalankan pengeluaran lebih dari empat kali sebulan dan ini meningkatkan jumlah pendapatan mereka. Tetapi hal yang sebaliknya berlaku di dalam musim Monsun Timur Laut (musim tengkujuh) atau pada masa cuaca buruk. Seterusnya, dilihat juga corak pendapatan yang hanya bersifat sara-diri (subsistence) sahaja. Pengusaha-pengusaha merasakan pendapatan yang mereka perolehi sudah cukup bagi keperluan makanan, tempat tinggal dan pakaian mereka sahaja. Mereka kebanyakannya tidak mempunyai cita-cita untuk membesarkan perusahaan mereka sekaligus mendapatkan pendapatan yang lebih lumayan. Ini berlaku terutamanya di kalangan pengusaha-pengusaha yang kecil pendapatannya. Mereka bersikap berserah kepada rezeki masing-masing dan mempunyai pendirian bahawa perusahaan ini tidak akan membawa apa-apa perubahan ke atas hidup mereka. Golongan ini berpuas hati dengan kelengkapan dan kaedah yang mereka gunakan serta pendapatan yang mereka perolehi.

5.1 (a) Pasal

Golongan ini merupakan yang sering diabaikan oleh pengusaha-pengusaha. Ini adalah golongan kecil yang besar diperlembap untuk menjalankan operasi satu-satu perusahaan itu. Kebanyakan pengusaha-pengusaha pula merupakan mereka yang lari dari kerja terdahulu dan ini menyebabkan mereka menghadapi

BAB V

MASALAH-MASALAH

Sepertimana yang telah digambarkan dalam bab IV, terdapat masalah-masalah berhubung dengan peringkat pengeluaran sehinggalah ke peringkat pemasaran. Sama seperti perusahaan-perusahaan lain, perusahaan kecil di kawasan ini juga tidak dapat lari dari menghadapi masalah-masalah.

Secara amnya, masalah-masalah yang dihadapi oleh para pengusaha di kawasan ini boleh dibahagikan kepada tiga iaitu:-

- (1) Masalah berkaitan pengeluaran
- (2) Masalah musim
- (3) Masalah pelaksanaan oleh badan-badan berkenaan.

5.1 MASALAH BERKAITAN PENGELUARAN

Perkara-perkara yang menjadi masalah kepada pengusaha yang dikaitkan dengan pengeluaran ialah seperti modal, pembekalan, pengeluaran, harga pemasaran dan pengurusan.

5.1 (a) Modal

Masalah ini merupakan yang sering dihadapi oleh pengusaha-pengusaha. Ini adalah kerana modal yang besar diperlukan untuk memulakan operasi satu-satu perusahaan itu. Kebanyakan pengusaha-pengusaha pula merupakan mereka yang berhenti dari pekerjaan terdahulu dan ini menyebabkan mereka menghadapi

kesulitan dalam menyediakan modal yang besar. Jika ada simpanan pun, ianya masih tidak mencukupi bagi membeli alat-alat dan penyediaan tempat perusahaan.

Walaupun terdapat beberapa institusi kewangan yang sedia memberikan pinjaman seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA), Bank Pertanian dan Bank Bumiputra, namun kebanyakan dari pengusaha tidak suka atau tidak berupaya untuk meminjam. Ini adalah kerana kadar bayaran balik yang dikenakan adalah tinggi dan pengusaha takut tidak dapat membayarnya kelak. Akhirnya ramai di antara para pengusaha terpaksa menjual hartabenda seperti tanah untuk memulakan perusahaan.

5.1 (b) Pembekalan

Masalah di dalam pembekalan bahan utama bagi perusahaan di Kuala Besut ini timbul dari kekurangan kemudahan-kemudahan menyimpan ikan. Kemudahan menyimpan ikan seperti bilik sejuk di Kompleks Perikanan Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) perlulah diperbanyakkan lagi kerana keadaan ikan amat bergantung kepada keadaan laut. Dari kekurangan kemudahan ini, terdapat banyak sungutan dan rasa tidak senang di kalangan pengusaha kerana kebanyakan ikan-ikan yang tidak habis dijual (dilelong) telah dibuang atau dijadikan ikan baja (ikan busuk). Ini merugikan para pengusaha kerana operasi pengeluaran mereka bergantung sepenuhnya kepada bekalan bahan utama iaitu ikan.

Daripada pemerhatian yang telah dibuat, hanya terdapat

empat buah bilik sejuk sahaja di Kompleks Perikanan Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) Kuala Besut. Bilangan ini adalah tidak mencukupi bagi menampung penyimpanan ikan yang tidak habis dijual di kompleks tersebut. Tambahan pula, bilik-bilik sejuk ini dikenakan kadar sewa yang agak tinggi iaitu di antara \$10 (sepuluh ringgit) hingga \$15 (lima belas ringgit) bagi setiap tong. Bagi para pengusaha yang mempunyai modal yang agak besar, ini tidaklah menjadi masalah kepada mereka kerana mereka bukan sahaja mampu menyewa bilik-bilik sejuk tersebut malahan berupaya menyediakan peti sejuk mereka sendiri. Tetapi bagi para pengusaha yang kurang mampu, ini tentunya akan menjadi satu masalah yang agak ketara.

5.1 (c) Pengeluaran

Di antara masalah yang sering dihadapi oleh pengusaha berkaitan dengan peringkat-peringkat pengeluaran ialah pembuangan sisa dan meningkatkan jumlah serta mutu pengeluaran. Masalah pembuangan sisa seringkali dihadapi oleh pengusaha-pengusaha budu. Ini adalah kerana sisa atau hampas daripada ikan yang telah diproses tidak dapat dibuang dengan sempurna. Akibatnya, ia dibuang saja ke dalam sungai atau berdekatan dengan tempat perusahaan. Masalah ketiadaan kawasan khas bagi pembuangan sisa ini menyebabkan berlakunya pencemaran bau. Ini dapat dirasakan oleh penduduk-penduduk di kawasan sekitar tempat perusahaan. Dari masalah ini, timbul berbagai

sungutan dari pengusaha tentang kepentingan satu kawasan takungan sisa yang juga dapat memberi kemudahan kepada pengusaha-pengusaha lain seperti pengusaha keropok, ikan kering dan sotong kering.

Dalam meningkatkan jumlah pengeluaran, timbul masalah terutamanya bagi pengusaha-pengusaha yang kecil modalnya. Beberapa orang pengusaha ikan bilis umpamanya, menyatakan kepentingan alat-alat moden seperti alat pengesan ikan bilis (echo-sounder), tangki wap untuk merebus ikan bilis di tengah laut dan pukuk-pukuk yang lebih baik bagi meninggikan jumlah penghasilan. Tapi rungutan tinggal rungutan sahaja, kerana penggunaan alat-alat di atas memerlukan kos yang amat tinggi. Pengusaha tidak dapat menyediakan kos yang tinggi ini kerana masalah modal seperti yang telah dinyatakan dan bantuan-bantuan subsidi atau pinjaman oleh pihak berkenaan juga amat kurang. Kalaupun ada pengusaha yang menggunakan alat-alat seperti yang dinyatakan tadi, bilangannya adalah amat kecil sekali.

Pengusaha-pengusaha juga menyatakan rasa tidak senang dengan kajian-kajian bagi meninggikan mutu pengeluaran yang dijalankan. Menurut mereka, kajian tersebut hanya tinggal kajian sahaja, tidak ada langkah bagi mempraktikkannya. Kursus-kursus dan latihan yang menekankan kepada peningkatan mutu pengeluaran memang ada dianjurkan oleh MARDI dan pihak-pihak berkenaan tetapi menurut mereka (pengusaha) bilangannya amat berkurangan sekali. Kerana itulah, pengusaha-pengusaha

mendakwa mereka kurang pengetahuan mendalam tentang cara dan teknik pengeluaran moden.

5.1 (d) Harga

Pengusaha-pengusaha menghadapi masalah ketidakketetapan harga keluaran berikutan tiadanya satu ketetapan harga (standardised price) oleh pihak tertentu seperti Kementerian Pertanian atau Kementerian Perdagangan dan Perindustrian.

Dari beberapa orang responden yang ditemubual, mereka mengatakan ada pengusaha yang berani meletakkan harga yang serendah mungkin untuk bersaing dengan pengusaha lain.

Akibatnya, terdapat harga yang berbeza-beza bagi hasil-hasil keluaran di kalangan pengusaha-pengusaha.

Satu lagi masalah berkaitan dengan harga ialah kegiatan orang tengah. Orang tengah ini biasanya membeli hasil keluaran perusahaan secara borong dari pengusaha. Harga beli yang ditawarkan oleh golongan ini pula terlalu rendah berbanding dengan keuntungan mereka menjual balik. Bagi pihak pengusaha pula, mereka terpaksa mengikut kehendak golongan orang tengah ini bagi menampung kos operasi pengeluaran selanjutnya. Jika mereka tidak menjualnya kepada orang tengah ini dengan cepat, modal pusingan yang sepatutnya diterima tidak akan diperolehi oleh mereka. Dengan itu, mereka terpaksa berhutang bagi pengeluaran seterusnya. Di sini dapat dilihat bagaimana kebanyakan pengusaha tidak mendapat untung yang memuaskan.

kerana golongan orang tengah yang mengawal harga di pasaran. Oleh itu, peranan pihak-pihak tertentu seperti Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) adalah perlu di dalam mengawal peranan golongan ini. Ini adalah kerana harga yang baik dan berpatutan adalah penting bagi menjamin pendapatan pengusaha-pengusaha.

5.1 (e) Pemasaran

Sebagaimana yang telah dihuraikan dalam bab IV, pasaran bagi hasil pengeluaran kawasan ini hanya bertumpu di dalam negeri sahaja. Ini adalah kerana tiadanya perhubungan yang luas di lain-lain negeri bagi mendapatkan pasaran atau pun wakil penjual. Jika ada penjualan di luar pun, ianya hanya secara kecil-kecilan sahaja. Ini dibuat oleh kenalan-kenalan atau saudara-mara pengusaha sahaja. Ini menyebabkan peluang memperkenalkan hasil perusahaan kawasan ini kurang ke negeri-negeri lain. Sebilangan pengusaha juga mengatakan ini berlaku kerana kurangnya publisiti bagi memperkenalkan hasil perusahaan ini melalui media-massa. Jika adapun publisiti yang diberikan ianya tidaklah sebesar hasil-hasil perusahaan makanan yang lain. Dengan ketiadaan pemborong atau peruncit yang menjual secara besar-besaran di luar negeri tentulah merugikan pengusaha-pengusaha memandangkan sambutan daripada pengguna-pengguna adalah amat menggalakkan.

5.1 (f) Pengurusan

Masalah pengurusan atau pengendalian perusahaan secara sistematik dan teratur dapat dilihat terutamanya bagi para pengusaha yang bermodal kecil. Bagi pengusaha yang bermodal agak besar dan perusahaannya boleh dikatakan maju, mereka telah mula mengamalkan sistem pengurusan yang lebih teratur seperti 'book keeping', buku akaun dan sebagainya. Manakala pengusaha yang agak kecil pengeluarannya masih tidak menggunakan cara yang tersusun dan selamat bagi menjamin pusingan modal. Jika terdapat sebarang kesalahan, ianya akan menjejaskan perusahaan itu sendiri. Dari temubual yang dijalankan, terdapat pengusaha yang bersungut tentang perbelanjaan dan wang keluar yang tidak diketahui ke mana perginya. Ini berpunca dari ketiadaan satu sistem pengurusan yang teratur dan sistematik dan ianya akan memberi kesan buruk terhadap perusahaan. Penerangan dan latihan pengurusan perlu ditingkatkan lagi oleh pihak berkenaan supaya masalah ini tidak akan berterusan.

5.2 MASALAH MUSIM

Masalah yang timbul daripada musim dan keadaan cuaca adalah satu perkara yang tidak dapat dielakkan oleh perusahaan di kawasan ini. Seperti mana yang kita semua sedia maklum, iklim Malaysia yang bersifat Khatulistiwa dipengaruhi oleh dua musim. Musim-musim tersebut ialah Musim Angin Monsun Barat Daya yang bertiup dari bulan Mei hingga September dan Musim Angin Monsun Timur Laut (musim tengkujuh) yang bertiup dari bulan Oktober hingga Mac.

Sepertimana yang telah dihuraikan dalam bab IV, masa perusahaan yang utama dan giat hanyalah bertumpu dalam musim Angin Monsun Barat Daya. Ini adalah kerana pada masa itu laut tidak bergelora dan taburan hujan adalah rendah. Bekalan ikan mudah didapati dengan harga yang lebih murah. Ini seterusnya memberi kesan ke atas harga, di mana hasil pengeluaran senang didapati di pasaran. Sebaliknya, pada musim angin Monsun Timur Laut atau musim tengkujuh, pengeluaran berkurangan kerana bekalan ikan tidak mencukupi. Ini adalah kerana keadaan laut yang merbahaya dan bergelombang besar menyebabkan aktiviti penangkapan ikan kurang berjalan. Tambahan pula, hujan selalu sahaja turun dan pengusaha tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan setiap hari.

Selain daripada masalah yang timbul pada musim tengkujuh, cuaca juga mempengaruhi pengeluaran dan pembekalan ikan. Ini dapat dilihat dalam musim Monsun Barat Daya. Walaupun pada

masa ini keadaan laut tidak bergelora, hujan tetap juga turun. Jika cuaca buruk, pembekalan ikan akan terganggu. Nelayan tetap tidak dapat menangkap ikan bagi memenuhi permintaan bekalan para pengusaha. Di sinilah dapat dilihat betapa pentingnya kemudahan menyimpan ikan yang cukup dan baik bagi pengusaha-pengusaha.

Faktor-faktor seperti musim dan cuaca ini begitu dititik-beratkan oleh pengusaha kerana ianya mempunyai kesan dan pengaruh yang teramat besar ke atas pengeluaran, permintaan, pengeluaran dan harga, yang seterusnya mempengaruhi pula pendapat pengusaha-pengusaha.

5.3 MASALAH PERLAKSANAAN OLEH BADAN-BADAN BERKAITAN

Menurut pengusaha-pengusaha, langkah badan-badan yang berkenaan seperti MARDI, Jabatan Perikanan dan MAJUIKAN mengadakan berbagai-bagai kursus, bantuan dan kemudahan memanglah wajar dan amat dihargai. Apa yang menjadi masalah ialah perlaksanaan langkah-langkah tersebut. Terdapat banyak rungutan dari pengusaha mengatakan perjalanan satu-satu rancangan bagi memajukan perusahaan di kawasan ini tidak betul dan sebagainya.

Sebagai contohnya, beberapa orang dari pengusaha menyalahkan pihak MARDI di dalam bantuan dan sokongan yang mereka berikan. MARDI dikatakan sebagai mengutamakan para pengusaha yang besar jumlah pengeluarannya sahaja. Menurut

mereka, pengusaha yang kecil jumlah pengeluarannya kurang diberikan perhatian. Ini tentunya tidak disenangi oleh kebanyakan pengusaha yang kecil jumlah pengeluarannya memandangkan sokongan dan bantuan dari badan berkenaan seperti MARDI amat penting bagi memajukan lagi usaha mereka. Ini dapat dilihat melalui beberapa orang pengusaha yang jumlah pengeluarannya agak besar. Mereka ini rata-rata menyatakan penerimaan bantuan dan sokongan dari pihak MARDI.

Seterusnya, dapat dilihat juga kekecewaan beberapa orang pengusaha dalam mendapatkan bantuan dan pinjaman alat-alat serta kemudahan dari pihak MAJUIKAN. Sebilangan pengusaha mengatakan pihak MAJUIKAN juga hanya memberikan bantuan alat-alatan kepada pengusaha yang besar jumlah pengeluarannya. Ini termasuklah alat-alat menangkap ikan seperti bot dan pukuk-pukuk. Bagi pengusaha yang kecil jumlah pengeluarannya, hal ini amatlah dikesalkan kerana bantuan alat-alatan dan pinjaman ini begitu penting kerana mereka kurang mampu untuk menyediakan modal yang besar bagi membeli alat-alat dan kemudahan yang baru.

Selanjutnya, timbul rasa tidak puas hati di kalangan pengusaha-pengusaha berkaitan dengan kursus-kursus dan latihan-latihan yang dianjurkan oleh Jabatan Perikanan. Menurut mereka, pihak Jabatan Perikanan telah salah memilih peserta kursus yang dianjurkan. Jabatan Perikanan dikatakan kerap mengambil peserta yang datang dari luar kegiatan.

perikanan. Dan jika betul pemilihan pula, sebilangan pengusaha mengatakan bahawa peserta sudah tahu tentang apa yang bakal dikursuskan nanti. Sikap pihak berkenaan membuat pemilihan sambil lewa ini patut diubah supaya kursus dan latihan yang dianjurkan itu benar-benar dapat memberi faedah bagi pengusaha-pengusaha.

Rungutan dari pengusaha juga timbul berkenaan dengan bayaran yang dikenakan bagi menyertai satu-satu kursus. Pengusaha menghadapi masalah membayarnya ekoran dari kadar bayaran yang tinggi dan lain-lain perbelanjaan semasa mereka menghadiri kursus itu. Ada pengusaha mengatakan adalah lebih baik mereka terus bekerja di rumah daripada mengeluarkan belanja penginapan, makan dan sebagainya ketika berkursus. Ini menyebabkan ramai pengusaha tidak begitu berminat untuk menyertai kursus-kursus yang dianjurkan, walaupun kursus ini begitu penting bagi meningkatkan prestasi perusahaan mereka.

Seperkara lagi yang menimbulkan masalah di dalam melaksanakan rancangan memajukan perusahaan di kawasan ini ialah sikap pihak berkenaan. Sikap pilih kasih dan mengutamakan orang yang kenal rapat yang diamalkan oleh sebilangan pegawai beberapa badan terlibat amatlah tidak disenangi oleh pengusaha-pengusaha. Ada pula sebilangan pengusaha yang mengatakan sikap pilih kasih ini berpunca dari alifan politik masing-masing. Keadaan ini seharusnya tidak berlaku kerana tujuan

kerajaan adalah memberikan bantuan dan kemudahan kepada semua orang. Jika perkara ini masih berterusan, masalah yang dihadapi oleh pengusaha akan bertambah buruk dan ini akan menjejaskan perusahaan itu sendiri.

Dari apa yang telah dibincangkan, segala masalah-masalah yang dibahagikan mengikut tiga perkara di kawasan ini amat memerlukan perhatian dari semua pihak. Badan-badan yang berkenaan dan pengusaha-pengusaha sendiri mestilah berusaha dan bekerjasama bagi mengatasinya. Ini adalah amat penting dalam menjamin kemajuan perusahaan di kawasan ini.

BAB VI

KESIMPULAN DAN CADANGAN

Sebagaimana yang telah dibincangkan di dalam bab II, sebahagian besar dari konsep-konsep dan ciri-ciri perusahaan kecil dapat dilihat di kawasan Kuala Besut ini. Antaranya, aspek modal, pekerja, teknologi pengeluaran dan pemasaran. Ini dapat dilihat melalui ciri-ciri industri kecil yang telah diberikan oleh beberapa pengkaji.

Perusahaan kecil di kawasan ini secara keseluruhannya menepati takrif yang diberikan dalam bab II, di mana ianya mempunyai jumlah pekerja seramai 5 (lima) hingga 30 (tiga puluh) orang sahaja. Pekerja-pekerja ini pula tidak mengikut satu sistem pengkhususan kerja yang tegas dan mempunyai hubungan rapat dengan pengusaha (majikan). Para pekerja ini biasanya terdiri daripada anak-anak, saudara-mara dan juga jiran-jiran terdekat sahaja. Pekerja-pekerja bagi perusahaan kecil di kawasan ini juga tidak terikat kepada undang-undang buruh dan peraturan sosial yang ketat.

Ini semuanya merupakan ciri-ciri yang menepati takrifan perusahaan kecil. Walaupun begitu, corak organisasi kerja di kawasan ini kadangkala menunjukkan ciri-ciri organisasi informal. Ini dapat dilihat dengan adanya 'perjanjian' yang dibuat dalam bentuk lisan (oral). Corak perjanjian yang begini (Mutual Agreement) di kira sebagai sesuatu yang

informal kerana adanya persetujuan tanpa hitam putih di antara pekerja dan majikan. Sebagai satu kesimpulan umum, saya meletakkan perusahaan kecil di kawasan ini ke dalam Organisasi Informal memandangkan ciri-ciri tidak formal adalah begitu ketara.

Perusahaan kecil di kawasan ini juga menekankan kepada pengurusan yang dibuat oleh seorang sahaja. Peranan ini biasanya dilakukan oleh majikan yang juga berperanan sebagai pengusaha. Majikan menguruskan semua hal perusahaan, daripada pemerosesan sehinggalah pemasaran. Ini adalah kerana sifat perusahaan di kawasan ini bercorak milik keluarga dan ianya tidak terpisah dengan rumahtangga. Tempat pengeluaran bagi keseluruhan perusahaan kecil di kawasan ini pula adalah di dalam kawasan tempat tinggal pengusaha sendiri. Sifat-sifat yang ditunjukkan oleh perusahaan di kawasan ini adalah selari dengan konsep industri kecil seperti yang diberikan oleh Hoselitz.

Seterusnya, dapat dilihat aspek modal perusahaan di kawasan ini menepati konsep modal industri kecil sebagaimana yang telah dibincangkan dalam bab II. Ciri-ciri modal seperti yang diuraikan di dalam bab IV menunjukkan jumlah yang rendah. Di samping itu, perusahaan kecil di kawasan ini juga mengalami kesulitan dalam mendapatkan modal atau pinjaman. Ini seterusnya memberikan implikasi terhadap jumlah pengeluaran dan juga perlengkapan-perlengkapan yang berkaitan dengan konsep industri kecil ialah segi

pengeluaran. Perusahaan kawasan ini juga menekankan penggunaan modal asli dan tempatan. Ini dapat dilihat melalui keutamaan yang diberikan terhadap tenaga manusia di dalam operasi pengeluaran dan juga pengambilan buruh dari kalangan keluarga. Bahan-bahan mentah bagi pemerosesan juga didapati dari kawasan yang berdekatan.

Teknologi perusahaan di kawasan ini juga menggambarkan konsep yang sama dengan yang diberikan dalam bab II. Secara umumnya, ianya menunjukkan satu bentuk kemahiran dan kebolehan yang diwariskan. Sebahagian besar dari jumlah pengusaha masih lagi menggunakan perlengkapan dan teknik lama. Operasi pengeluaran dari teknik dan perlengkapan lama ini lebih menekankan jumlah pengeluaran yang kecil. Walaupun begitu, dengan sebab adanya penyesuaian teknologi moden penggunaan tenaga buruh secara intensif semakin berkurangan. Tetapi ianya bukanlah menuju kepada corak perusahaan yang berasaskan teknologi moden sepenuhnya. Masalah-masalah ini telah diuraikan di dalam bab V.

Pekerja-pekerja juga tidak mendapat didikan formal secara khusus di dalam bidang perusahaan, tetapi diturunkan secara pewarisan dari satu generasi ke satu generasi lain. Ini adalah kerana keseluruhan daripada perusahaan kawasan ini diasaskan oleh keluarga dan menggunakan buruh keluarga sebagai tenaga utama.

Di antara aspek-aspek lain perusahaan di kawasan ini yang bertepatan dengan konsep industri kecil ialah dari segi

pasaran. Sebagaimana yang telah diuraikan di dalam bab IV, pasaran bagi perusahaan ini hanya bertumpu di kawasan tempatan sahaja. Pasaran yang melingkupi kawasan yang kecil ini pula mempunyai persaingan yang hebat dan tidak terkawal. Selain dari itu, pengurusan di dalam perusahaan kecil di kawasan ini juga bersifat pra-modern. Ianya diuruskan oleh seorang pengurus yang menguruskan semua hal-hal pengeluaran. Ini dilakukan oleh pengusaha itu sendiri. Jadi tidak hairanlah mengapa operasi pengeluaran yang lebih besar tidak dapat dilakukan. Ini adalah kerana tiadanya satu bentuk pengkhususan kerja yang tegas dan juga pengendalian atau pengurusan moden yang sepenuhnya.

Walaupun bagaimanapun, tidak dapat dinafikan bahawa terdapat masalah-masalah lain. Ini telah diuraikan di dalam bab V. Oleh itu, bagi memastikan perusahaan kecil di kawasan ini terus maju dan berkembang, beberapa langkah-langkah perlulah diambil oleh pihak-pihak yang terlibat.

Sepertimana yang telah diuraikan di dalam bab IV, operasi pengeluaran tidak dapat dijalankan secara besar-besaran. Ini adalah kerana kebanyakan daripada pengusaha tidak berkemampuan menyediakan alat-alat kelengkapan yang baik dan menggunakan teknologi moden sepenuhnya. Ini menimbulkan masalah bagi pihak pengusaha dalam menyediakan modal yang tinggi bagi melengkapkan perusahaan mereka dengan peralatan moden. Pengusaha-pengusaha juga menyatakan tentang kekurangan kemudahan-kemudahan pinjaman dan subsidi alat-

alat oleh pihak kerajaan. Di samping itu, mereka juga menghadapi masalah dalam mendapatkan pinjaman dari pihak bank. Dari masalah yang telah diutarakan ini, adalah perlu bagi pihak kerajaan melalui badan-badan seperti MARDI, LKIM dan Jabatan Perikanan mengkaji semula pemberian bantuan dan subsidi yang telah dijalankan. Badan-badan ini juga perlu mengadakan penyelidikan tentang penggunaan teknologi moden dengan lebih banyak lagi. Seperkara lagi yang harus dibuat oleh pihak kerajaan atau badan-badan ini ialah memperbaiki perkhidmatannya. Mereka mestilah sanggup membantu pengusaha-pengusaha dengan memberikan lebih banyak penerangan dan maklumat tentang kaedah-kaedah moden. Badan-badan ini juga seharusnya bersedia menerima teguran dan pendapat daripada pihak pengusaha bagi menjamin kelicinan perkembangan perusahaan.

Sebagaimana yang telah dinyatakan dalam bab terdahulu, ramai dari pengusaha yang mengalami masalah mendapatkan pinjaman. Ini adalah kerana kadar bayaran balik dan cagaran yang dikehendaki oleh pihak bank adalah terlampau tinggi. Oleh itu, mereka tidak berani membuat pinjaman walaupun penyediaan modal yang tinggi ini akan membawa kemajuan di dalam usaha mereka. Dari masalah ini, badan-badan kewangan yang menyediakan pinjaman seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA), Bank Pertanian dan Bank Bumiputra seharusnya mengkaji semula syarat-syarat pinjaman yang dikenakan. Pihak kerajaan juga diharap dapat membuka peluang-peluang pinjaman yang lebih luas melalui institusi-institusi lain. Selain daripada itu,

bantuan-bantuan dalam bentuk pembelian alat-alat kelengkapan moden juga harus diperbanyakkan lagi oleh kerajaan.

Bab II juga turut menghuraikan tentang masalah pengeluaran. Masalah utama yang dihadapi ialah pembekalan. Ini bukanlah beerti pembekalan susah didapati tetapi masalah berhubung dengan penyimpanan bekalan ikan yang berlebihan. Masalah ini timbul berikutan dari kekurangan kemudahan menyimpan ikan di kawasan ini. Walaupun kemudahan seperti bilik simpanan ikan (bilik sejuk) sememangnya ada, tetapi bilangannya hanya 4 (empat) buah sahaja. Ini sudah tentu tidak cukup bagi menampung penyimpanan ikan yang begitu banyak dalam waktu-waktu tangkapan meningkat. Oleh itu pihak kerajaan melalui LKIM atau Jabatan Perikanan haruslah mengambil langkah menyediakan lebih banyak lagi bilik-bilik sejuk ini. Ini adalah kerana pembekalan merupakan faktor yang menentukan pengeluaran.

Pihak kerajaan melalui badan-badan seperti MARDI dan FAMA perlulah memperbanyakkan lagi penyelidikan dan kajian ke arah menghasilkan pengeluaran yang benar-benar tahan dan berkualiti dan bermutu tinggi. Cara-cara baru dalam teknik pembungkusan seperti menggunakan kotak kalis air atau peket-paket plastik yang tahan seharusnya diperkenalkan dengan lebih meluas kepada pengusaha. Sokongan dari pihak berkenaan seperti MARDI dan FAMA adalah amat diperlukan di dalam langkah awal bagi memperkenalkannya. Ini adalah kerana sebilangan besar pengusaha tidak mampu untuk menyediakannya dan kurang

pengetahuan tentang satu-satu kaedah baru. Kaedah pembungkusan atau 'packaging' ini dirasakan amat perlu diperbaharui terutamanya di dalam perusahaan budu. Penggunaan botol-botol bolehlah digantikan dengan plastik atau kotak kalis air. Botol-botol yang biasanya digunakan itu bukan sahaja berat, malahan ia juga mudah pecah. Dengan menggunakan kotak kalis air, kandungannya bukan sahaja lebih selamat, malahan kotak ini juga dapat menjamin ketahanan isinya dengan jangkamasa yang lebih lama. Begitu juga dengan perusahaan-perusahaan keropok, sotong kering, ikan kering, ikan bilis dan baja ikan, pembungkusan yang lebih baik, label yang menarik dan bancuhan atau campuran adunan yang sesuai untuk lebih tahan lama dan sedap rasanya adalah perlu ke arah pemasaran yang lebih meluas.

Sebagaimana yang telah dinyatakan dalam bab yang lepas, pemasaran hasil perusahaan kawasan ini hanya bertumpu di dalam daerah sahaja. Jika ada yang mendapat pasaran di luar daerah dan negeri, bilangannya adalah amat kecil. Ini adalah kerana pengusaha-pengusaha tidak mampu menembusi pasaran di luar daerah tempatan kerana persaingan yang begitu hebat dari daerah-daerah lain. Dari kelemahan ini, Kementerian Pertanian dan badan-badan seperti MARA, MARDI, PERNAS dan sebagainya haruslah berperanan dengan lebih giat membantu meluaskan pasaran. Badan-badan ini boleh membantu mengedarkan hasil pengeluaran ke kawasan Pantai Barat dan Malaysia Timur (Sabah dan Sarawak). Iklan-iklan dan publisiti yang lebih

luas haruslah diberikan oleh kerajaan melalui demonstrasi, radio dan televisyen serta berbagai-bagai media cetak. Ini dirasakan amat perlu ke arah membantu perusahaan ini untuk menembusi pasaran luar negeri.

Di dalam menjalankan perniagaan, pengusaha-pengusaha juga sering dimanipulasikan oleh orang-orang tengah. Orang-orang tengah ini membeli secara borong hasil pengeluaran dengan harga yang amat rendah dan mengaut keuntungan yang berlipat-ganda setelah memasarkannya. Pengusaha tidak mendapat ganjaran yang sepatutnya dan keadaan ini berkekalan kerana kehendak modal pusingan dengan segera bagi operasi pengeluaran seterusnya. Bagi mengatasi keadaan ini, pihak-pihak kerajaan dan badan-badan perniagaan seharusnya membeli hasil pengeluaran secara borong dan menjualnya. Ini disarankan agar dapat mengurangkan penguasaan orang-orang tengah.

Setakat yang telah diperhatikan, di kawasan Kuala Besut ini tidak terdapat syarikat kerjasama atau persatuan pengeluar yang dapat membantu dan menyatukan pengeluar-pengeluar. Oleh itu, langkah menubuhkannya perlulah diambil bagi menjamin kedudukan dan penerusan perusahaan itu sendiri. Langkah-langkah penubuhannya pula haruslah mendapat sokongan dan panduan dari pihak-pihak kerajaan. Dengan adanya syarikat kerjasama dan persatuan pengeluar, urusan pinjaman dan bantuan akan dapat dibuat dengan lebih lancar. Ianya juga bertujuan memperseimbangkan harga dan mengelak dari berlakunya diskriminasi harga di kalangan pembekal-pembekal bahan mentah

dan pengusaha sendiri. Di samping itu, ianya dapat membantu menjamin modal para pengusaha dalam masa-masa kemelesetan. Pengusaha yang mengalami kerugian dan bankrap tidak perlu menjual atau melelong syarikat (usaha) mereka kerana syarikat kerjasama dan persatuan pengeluar akan bertindak memberikan pinjaman. Ianya juga dapat dijadikan saluran melahirkan rasa tidak puas hati di kalangan pengusaha terhadap satu-satu perkara. Dengan kewujudan persatuan ini, diharapkan urusan-urusan pemasaran akan menjadi lebih licin, teratur dan kukuh. Ini akan menjamin modal pusingan pengusaha seterusnya untuk operasi pengeluaran mereka di samping mengatasi lain-lain masalah semasa yang timbul seperti masalah kekurangan bahan mentah dan sebagainya.

Walaupun sehingga kini, keadaan pengusaha boleh dikatakan semakin bertambah baik, masih ada lagi perubahan dan pembaharuan yang perlu dilakukan. Ini terutamanya dari segi perkhidmatan pihak kerajaan. Berdasarkan dari masalah yang dikemukakan oleh pihak pengusaha dalam bab V, dapat dibuat satu taksiran bahawa, terdapat sikap 'pilih bulu' atau pilih kasih di dalam pemberian sokongan dan juga bantuan. Ini dapat dilihat dalam pemilihan seseorang pengusaha untuk menerima bantuan alat-alat kelengkapan moden dan juga bantuan di dalam pengenalan penggunaan teknik-teknik baru. Kursus-kursus yang dianjurkan juga banyak menekankan pemilihan atas dasar yang tidak sepatutnya dilakukan oleh seorang kakitangan kerajaan. Sesungguhnya usaha dan bantuan dari pihak kerajaan ini amat-amat diperlukan

oleh semua pengusaha.

Dalam membaiki perkhidmatannya, selain daripada bantuan dan tunjukajar dalam aspek pengeluaran, pihak kerajaan juga patut membuat penelitian yang lebih mendalam dalam pemilihan pegawai dan kakitangan yang akan bertugas dengan badan-badan berkaitan. Pegawai dan kakitangan mestilah benar-benar cekap dan berpengetahuan dalam bidang yang bersangkutan (perikanan). Ini bertujuan melancarkan perhubungan di antara pegawai dan pengusaha. Pegawai dan kakitangan yang terlibat juga harus sedia membantu pengusaha dengan penerangan dan tunjukajar samada di pejabat mahupun di rumah. Dan yang lebih penting mereka patut bersikap bersih dan amanah dengan tidak melakukan apa jua bentuk penyelewengan dan rasuah. Di samping itu, pegawai-pegawai perlulah selalu membuat lawatan ke tempat pengusaha yang diberi bantuan atau pinjaman untuk mengetahui perkembangan dan bertanyakan masalah selanjutnya. Ini semua bertujuan menjamin masa depan pengusaha supaya lebih cerah.

Bagi memastikan semua rancangan dan kemudahan yang disediakan oleh kerajaan dapat bergerak dan berfungsi dengan sepenuhnya, kerjasama di antara kedua-dua pihak (pengusaha dan pegawai) mestilah wujud. Hubungan bersemuka adalah amat perlu di antara dua golongan ini. Ini akan melicinkan lagi segala apa yang terancang demi masa depan pengusaha dan perusahaan itu sendiri. Kerjasama hanya akan wujud dengan persefahaman dan tolak ansur kedua-dua pihak. Dari itu penerangan dan tunjuk ajar yang berkesan amat diperlukan

oleh pengusaha dari aspek pengeluaran sehinggalah ke aspek pengurusan dan pemasaran. Sehingga kini, keberkesanan polisi kerajaan dalam mempertingkatkan lagi taraf perusahaan kecil melalui I.M.P (Industrial Master Plan) masih belum boleh dianggap berjaya di kawasan ini.

Sebagai penutupnya, segala usaha ke arah mempertingkatkan prestasi perusahaan kecil yang dilakukan oleh kerajaan melalui rancangan-rancangan seperti Projek Angkat oleh MARDI yang memberi penekanan kepada industri makanan dan Promosi Keluaran Bumiputera (PROKEB) yang bertujuan meningkatkan pasaran mestilah disertai dengan kesungguhan dan penyelarasan yang betul di peringkat pentadbirannya. Segala sikap yang menekankan aliran politik sepertimana yang terjadi hari ini hendaklah dihindarkan demi kemajuan perusahaan kecil di negara ini.

6. FAIRMAN SAUD, "Small Business", Department of Anthropology and Sociology, University of Malaya, Sarita Publishing Sdn. Bhd, Kuala Lumpur (1985).

7. HAMPER, Nicole, "Small Business in the Third World." Chichester, John Wiley & Sons (1984).

8. HOSLITZ, Carl F., "The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth" The Hague: Paris, Repton (1988)

9. KAYOH, Faik I. "Pengantar Sosiologi Industri & Perusahaan" Kelang, Pejabat Pengurusan Tinggi Maruwa, (1986).

BIBLIOGRAFI

1. BAIN JOE S. "Industrial Organization" United States (1967)
2. BLAU, Peter Michael and Scott R.W. "Formal Organization" San Francisco, California, Chouldar Pub. Co. (1962)
3. BOUMBACK, Clifford M. and Kelleys P.C. "How to Organise and Operate a Small Business." United States of America.
4. ELDRIDGE, John E.T and Crombie A.D. "A Sociology of Organisation" London, G. Allen & Uncoin (1974).
5. ELDRIDGE, John E.T "Sociology and Industrial Life" London, M. Joseph (1971).
6. FATIMAH DAUD, "Minah Karan", Department of Anthropology and Sociology, University of Malaya, Berita Publishing Sdn. Bhd, Kuala Lumpur (1985).
7. HARPER, Malcolm, "Small Business in the Third World." Chichester, John Witey & Sons (1984).
8. HOSELITZ, Bert F., "The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth" The Hague: Paris, Monton (1968)
9. MAYOR, Polak J. "Pengantar Sosiologi Industri & Perusahaan" Malang, Jajasan Perguruan Tinggi Merdeka, (1966).

10. MC SHETTY "Small Scales & Household Industries in A Developing Economy" Asia Publishing House, Bombay, (1963).
11. MILLER, D. Charles and Form, William H. "Industrial Sociology; The Sociology of Work & Organisation" 2nd Ed. New York, Harper & Row, Tokyo, J. Weatherhill (1964).
12. SCHNEIDER, Eugene V, "Industrial Sociology: The Social Relations of Industry & The Community" 2nd. Edition, Mc Graw Hill, London (1971).
13. SCOTT, William G and Mitchell, Terence R, "Organisation Theory: A Structural & Behaviour Analysis" Rev. Ed. Home Wood, Illinois, R.D. Irwin, (1972).
14. STEPANEK, Joseph E. "Small Industry Advisory Services" An International Studies, The Free Press, Illinois (1960).
15. WATSON, Tony J. "The Personnel Managers; A Study in the Sociology of Work and Employment" London, Routledge & K. Paul (1977).

LATIHAN ILMIAH

1. AHMAD YUSOF NGAH, Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera,
Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti
Malaya 1974/1975.
2. MOHD NASIR CHE ALI, Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera,
Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti
Malaya, 1975/1976.
3. NIK AZIZAH NIK STOPA, Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera,
Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti
Malaya, 1977/1978.
4. WAN MOHD WAN IBRAHIM, Latihan Ilmiah Sarjana Muda Sastera,
Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti
Malaya, 1980/1981.